

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Выпуск 2

Сборник статей

УДК 338.2(082) ББК 65.050я43 Э40

Главный

редактор: Рябинина Элина Николаевна, главный редактор, канд.

экон. наук, профессор

Рецензенты: Самигуллин Эльдар Валиевич, д-р экон. наук, профес-

сор Кыргызского экономического университета им. М. Ры-

скулбекова, Кыргызстан

Митрофанова Марина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Чувашский государственный уни-

верситет им. И.Н. Ульянова»

Радина Оксана Ивановна, д-р экон. наук, профессор Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный техни-

ческий университет»

Дизайн

обложки: Фирсова Надежда Васильевна, дизайнер

Экономика и управление: теория и практика : сборник статей / гл. ред. Э. Н. Рябинина. – Чебоксары: ИД «Среда», 2018. – Вып. 2. – 124 с.

ISBN 978-5-6041637-9-5

В сборнике представлены научные публикации, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами социально-экономического развития России и зарубежья.

ISBN 978-5-6041637-9-5 DOI 10 31483/a-21 УДК 338.2(082) ББК 65.050я43

© ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», 2018

Предисловие



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» представляет второй выпуск сборника статей «Экономика и управление: теория и практика».

В сборнике представлены статьи, посвященные вопросам развития экономической науки. В представленных публикациях нашли отражение ре-

зультаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

- 1. Экономическая теория.
- 2. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
 - 3. Особенности социально-экономического развития регионов.
 - 4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
- 5. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
- 6. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
 - 7. Логистика, экономическая безопасность.
- 8. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
 - 9. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
- 10. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен городами (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь, Казань, Красногорск, Краснодар, Красноярск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Рязань, Чебоксары, Шахты, Ярославль) и субъектами России (Оренбургская область), Кыргызстана (Бишкек) и Республики Казахстан (Костанай).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Государственный университет по землеустройству, Государственный университет управления, Донской государственный технический университет, Казанский государственный энергетический университет, Кубанский государственный университет, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Рязанский госу-

дарственный радиотехнический университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Севастопольский государственный университет, Сибирский федеральный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский государственный университет, Южный институт менеджмента) и Кыргызстана (Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров и доцентов, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию во втором выпуске сборника статей «Экономика и управление: теория и практика», содержание которого не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Канд. экон. наук, профессор Рябинина Э.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Никифорова А.Л. Перспективы развития «детских» банковских продуктов
Яковлева Т.В. Научно-инновационный потенциал Чувашии
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН
Аривошкина И.Ю., Доценко О.С. Источники ресурсов в современной образовательной организации
<i>Седаев П.В.</i> Анализ проблем организации отдыха социально незащищенных слоев населения (инвалидов) в России и пути их решения20
ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ
Воронина О.А., Журавлёва Т.А. Основные тенденции развития отрасли общественного питания в Российской Федерации на примере Рязанской области
Голондарев К.С. Централизованная модель развития кластера делового туризма как наиболее эффективный путь его функционирования 31 Трубилин А.Г. Социальный туризм как сегмент территориального туризма
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
Торосян Г.М., Сланченко Л.И. Влияние трансфертного ценообразования на административную и налоговую нагрузку малого и среднего бизнеса
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ
Зимнухов К.В. Финансовые показатели диагностики банкротства 44 Киреева В.П. Анализ платежеспособности медиаорганизаций
Лимарев С.А., Сафин М.К., Одинцов И.А., Рыхтикова Н.А. «Зеленые облигации»: перспективы развития
Радина О.И., Сиротенко О.Ю. Эффективность грейдовой системы оплаты труда 58 Сыдыков Б.К. Пути обеспечения энергетической безопасности в Кыргызской Республике 61
<i>Хусаинова Е.А., Филина О.В.</i> Разработка инструментов мониторинга региональной экономической безопасности

Цукарева К.А. Банкротство организаций как одна из проблем современной российской экономики
Щукина Н.В. Стратегия образовательной организации
МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ
Карасев А.П. Анализ практических исследований в области сегментирования рынка (на основе статей в маркетинговых журналах)
ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
<i>Маланьина А.А., Раздобреева Р.А.</i> Проблемы обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА
Беспалова Д.В. Специфика формирования моделей дифференцированного регулирования в зарубежных странах
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА
Мехтиева А.Р., Агеева О.А. Роль внутреннего контроля дебиторской задолженности в организациях оптовой торговли
Царёва А.А. Формирование лимита товарного кредитования как средство оптимизации дебиторской задолженности покупателя 102 Юрьева О.А., Петренко А.И. Проблемы учёта автомобильных шин на коммерческих предприятиях 105
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ
Десницкая В.Н. Модификация метода DEA в задаче многокритериальной оптимизации
<i>Максимов К.В.</i> Облачные сервисы как явление на стыке экономических теорий

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Никифорова Алена Львовна

магистрант ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г Москва

DOI 10.31483/r-21761

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ «ДЕТСКИХ» БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Аннотация: основной проблемой, затрагиваемой в статье, является неразвитость «детских» банковских продуктов в Российской Федерации. Развитие данного направления может помочь банкам привлечь новых клиентов и занять пустующую нишу на рынке. Целью исследования стало определение перспектив разработки «детских» банковских продуктов. Объектом исследования выступили потребности родителей и детей в функционале «детских» продуктов. Обозначены наиболее известные «детские» банковские продукты в отечественных коммерческих банках, охарактеризованы их особенности. Рассмотрены перспективы развития «детских» банковских продуктов.

Ключевые слова: «детский» банковский продукт, продуктовая линейка, финансовые потребности, внедрение, дебетовая карта, лимиты операций, биометрическая технология.

«Детские» банковские продукты недостаточно широко представлены на российском банковском рынке. Эта ниша является практически не охваченной и неразвитой, что может послужить хорошей возможностью для завоевания и переманивания новых клиентов наиболее дальновидными игроками рынка за счет вывода на рынок новых удобных «детских» продуктов.

Необходимость внедрения детских продуктов в продуктовые линейки банков вызвана потребностью привлечения новых клиентов и удержания текущих. Потребности клиентов в новых продуктах возрастают по мере взросления самих клиентов и членов их семей (прохождение этапов: детский сад, школа, высшее учебное заведение, приобретение жилья для детей).

Возьмем для примера условный состав расходов и финансовых потребностей клиентов банка (табл. 1).

Таблина 1

Статья расходов	Клиент, не обремененный семейными отношениями	Клиент, несущий финансовую ответственность за семью без детей	Клиент, несущий финансовую ответственность за семью с детьми	
Расходы на одежду	ходы на одежду –		_	
Развлечения и собственное хобби	-	_	-	

Детские развлечения			-
Спорт, фитнес	-	-	-
Поездки (отпуска)	_	_	_
Обучение детей			_
Расходы на одежду детей			_
Расходы на собствен- ное лечение	_	-	-
Расходы на лечение детей			-
Расходы на приобретение недвижимости	-	-	-

Таблица составлена автором.

В соответствии со ст. 80 Семейного Кодекса РФ обязанностью родителей является содержание своих несовершеннолетних детей. И если до поступления ребенка в начальную школу самостоятельных трат у ребенка практически не возникает, то при поступлении в учебное заведение у ребенка появляется необходимость оплачивать обеды, и начиная с 7-летнего возраста, у родителей встает вопрос как именно обеспечить покрытие этих трат и помочь ребенку научиться правильно тратить деньги. Именно на этом этапе родители склонны рассматривать новые для себя «детские» банковские продукты, в том числе и от банков, клиентами которых они еще не являются, а также определять границы выделяемого бюджета на расходы детей.

В нашей стране наиболее развитыми «детскими» банковскими продуктами являются вклады и сберегательные счета. А с точки зрения современных родителей наиболее востребованные для детей школьного возраста, а также отвечающие потребностям родителей — дебетовая карта и удобное приложение для смартфона, позволяющее детям 7–18 лет следить за своими расходами и учиться сохранять денежные средства, обучаться управлению своим бюджетом и планированием будущих трат.

Банковским организациям при разработке «детских» продуктов важно разработать собственные Кодексы Этики по работе с детской аудиторией, и не относиться к юным пользователям банковских услуг с точки зрения получения новых объектов для обогащения. Дети доверчивы и наивны, и очень важно при работе с ними соблюдать этические нормы. А также необходимо учитывать, что детская аудитория является наиболее лояльной к брендам, используемых и знакомых с детства. Поэтому банки заинтересованы в развитии предложения финансовых продуктов для подрастающего поколения будущих клиентов банков.

На поведение ребенка и его обращение с финансами влияет окружение ребенка и среда, в которой он растет, воспитывается, а также образование, которое ребенок получает. Например, у родителей могут возникнуть сложности в объяснении ребенку какими суммами он может распоряжаться по расчетной карте, если ребенок не владеет математическими инструментами по сложению, вычитанию, умножению, делению, либо не освоил математические операции с трехзначными и более крупными числами. Также на отношение к банковским продуктам влияет характер

ребенка. И все эти факторы сопровождают ребенка до его становления зрелым взрослым человеком. Поэтому для крупной банковской организации становится важным участвовать в вопросе финансового образования своих будущих «взрослых» клиентов и воспитания ответственного отношения к распоряжению финансами и обеспечению возвратности заемных средств.

При разработке любого «детского» продукта потребуется его адаптация под конкретный детский возраст и под требования родителей. Большинство родителей могут выделить следующие риски банковских карточных продуктов для детей:

- снятие наличных в банкоматах (ATM) по причине того, что отследить цели использования наличных денег становится для родителя проблематично, эту функцию большинство родителей желало бы видеть заблокированной;
- проведение оплаты по карте через интернет возрастают риски лишних трат ребенка и повышение риска нецелесообразного использования выделенных родителем средств, а также отсутствие возможности у родителя постоянно контролировать безопасность проведения операций через интернет. С точки зрения родителей, дети являются наиболее уязвимыми перед мошенническими действиями через интернет злоумышленников, так как более доверчивы и менее опытны, чем взрослые люди. Хотя возрастающая статистика мошеннических действий с банковскими картами за последние несколько лет показывает, что и взрослые люди довольно уязвимы перед мошенниками. Набирает обороты использование инструментов социальной инженерии в мошеннических целях, и это в том числе настораживает родителей и ограничивает в использовании расширенных банковских продуктов для своих детей;
- утеря контроля над платежным средством (физическая потеря, забытый пин-код, забытая карта в точке продаж и пр.) дети младшего школьного возраста часто теряют или забывают свои вещи, а также не умеют пользоваться сервисами блокировки дебетовых карт, что несет для родителей риски дополнительных материальных расходов по восстановлению утерянного средства платежа;
- перевод денежных средств с «детской» дебетовой карты посредством мобильного перевода риски те же, что и при проведении оплаты по карте через интернет.

Банкам желательно разделить «детские» продукты на типы: дети и молодежь. Это связано с различной структурой трат: дети до 14 лет (деление во возрасту условно, так как в разных семьях по-разному относятся к достижению ребенком возраста самостоятельности в тратах) основные расходы осуществляют на питание в школах, посещение кинотеатров и фудкортов, а подростки старше 14 лет при разрешении родителей уже самостоятельно выбирают одежду в магазинах, аксессуары, косметику, подарки для друзей, гаджеты. И примерно с 14 лет у подростков все больше расходов возникает на оплату проезда, расходы в путешествиях, в том числе за границей. С подросткового возраста расходы детей растут пропорционально доверию и финансовым возможностям их родителей. В этом же возрасте возникает больше интереса к расширенным возможностям интернет-банка и дистанционного обслуживания.

Родители подростков соглашаются на повышение лимитов расходов и расширение перечня типов трат. И эту особенность в отношении родителей к взрослеющим детям нужно учитывать внутри наполнения банковского «детского» продукта.

Почему «детские» карты так востребованы родителями? Важна возможность устанавливать и менять лимиты на категории покупок и отслеживать траты ребенка онлайн, исключается необходимость выдавать наличные деньги ребенку, прививается навык ответственного отношения к деньгам. Через отдельные витрины в банковском приложении родители и ребенок могут увидеть отображение историй операций, родитель имеет возможность устанавливать лимиты по карте на покупки и прочие операции, устанавливать смс-оповещение обо всех совершённых операциях или только на определенные типы. Также родителям и детям может быть интересна функция кэш-бэка по детским картам, но банкам экономически невыгодно вводить кэш-бэк на «детские» продукты из-за низкой средней суммы расходной операции по карте, но предлагая данную функцию к «детским» картам банки работают на удержание и увеличение числа клиентов, что в перспективе может принести прибыль.

В настоящее время банковская линейка специальных карточных продуктов для детей представлена: «Детской картой» — продукт Альфа-Банка, «Картой Юниора» — продукт Бинбанка, «Детской картой» — продукт Райффайзен банка, «Тинькофф Юниор» — продукт Тинькофф банка. Общим у карт является то, что до 14-летнего возраста ребенка счет карты привязан к счету родителя, а начиная с 14-летнего возраста (момента получения собственного паспорта ребенком) счет может быть открыт на имя ребенка, что соответствует действующему законодательству РФ (ст. 26, 28 Гражданского Кодекса РФ). Продукт «Дополнительная карта для ребенка» от Сбербанка выполняет функционал дополнительной карты к открытому счету родителя с возможностью установления месячного лимита трат. «Молодежная карта» от Сбербанка ориентирована на детей от 14 лет.

У MasterCard в России есть совместные проекты с вузами страны – кампусные проекты, ориентированные на учащихся вузов (возраст от 17 лет).

Интересным примером банковского «детского» продукта является биометрическая технология оплаты питания с идентификацией плательщика (ребенка/подростка) по рисунку вен ладони, которую с 2015 года начал внедрять Сбербанк - сервис «Ладошки». Внедрение проекта позволило упростить процесс организации школьного питания и значительно увеличить скорость обслуживания детей в столовых, а также полностью исключить наличные деньги из обращения в школах, участвующих в проекте. Система сканирует рисунок кровеносных сосудов на ладони ребенка, автоматически определяет имя клиента банка и сравнивает отсканированное изображение с оригиналом, хранящимся в базе данных. Но конечной целью работы этого сервиса является осуществление безналичных расчетов между родителями учащихся, учебным заведением и поставщиком услуг по организации питания в школах. Интересы самих детей в данном случае связаны с удовлетворением ежедневной потребности в питании в школе, а не в управлении собственными денежными средствами. Также не утихают споры относительно использования биометрических данных несовершеннолетних детей, и наличие претензий Роскомнадзора к этой системе ставит под сомнение повсеместное использования сервиса «Ладошки» в учебных заведениях.

Чем выгодны для банков разработка и внедрение «детских» продуктов? Ответ прост: формирование достоверного риск-профиля будущих клиентов сложных финансовых продуктов. В настоящее время клиенты в возрасте 18–25 лет являются мало предсказуемыми для банков ввиду юного возраста и отсутствия сформированных кредитных историй. Продвигая и активно развивая «детские» продукты, банки могут аккумулировать информацию о поведенческих моделях своих несовершеннолетних клиентов с тем, чтобы в дальнейшем выделить категории наиболее маржинальных клиентов и предлагать при достижении ими совершеннолетия наиболее подходящие банковские продукты из взрослой линейки. При этом риски банка снижаются.

Ловушка для банков при анализе поведения юных клиентов может заключаться в том, что на рубеже 18 лет, которое закреплено в законодательстве нашей страны как возраст достижения совершеннолетия, разные дети по-разному ощущают свою самостоятельность, в том числе по причине того, что многие родители продолжают финансового поддерживать своих детей. И в переходный период (возраст 18–25 лет) формирования собственной «взрослой» кредитной истории молодого человека банки должны уделять внимание вопросу обновления профиля клиента и обновления его поведенческой модели, так как период взросления у молодежи в настоящее время зависит от создаваемых условий в обществе и семейной среды непосредственно.

Также для эффективного взаимодействия с юной аудиторией банкам необходимо следить за технологическими разработками и новинками в финансовой сфере, чтобы обеспечить постоянный интерес клиентов к их продуктам, постоянно совершенствовать it-платформы и мобильные приложения для совершения финансовых операций, внедрять новые платежные форм-факторы в виде электронных брелоков или смарт-браслетов и прочее.

Но на первое место при разработке новых «детских» банковских продуктов выходит безопасность — безопасность при пользовании финансовым продуктом, защита персональной информации несовершеннолетнего, ограждение ребенка от рекламных рассылок и любых маркетинговых активностей, которые могут нанести вред психике ребенка. Также банкам необходимо разграничить функционал мобильных приложений родителя и ребенка, но избежать возможности тотального контроля со стороны родителя за ребенком.

Проблемы, которые могут возникнуть у банков в будущем при работе с нынешней аудиторией несовершеннолетних пользователей: недостаточная дисциплинированность клиентов по использованию кредитных карт, несвоевременное внесение платежей по потребительским кредитам. Ведь кроме доступности финансовых услуг для детей и подростков, необходимо проводить работу с ними по обучению пользования финансовыми продуктами и инструментами. Особенностью повсеместного использования безналичных платежей является подмена ощущений по владению денежными средствами и ощущений по их трате. То, что не приходит в руки в наличной форме, воспринимается более абстрактно. Поэтому возрастает

риск приобретения новым поколением клиентов банков «легкого отношения к деньгам». Для уменьшения этого риска банкам необходимо заручиться государственной поддержкой в вопросе повышения финансовой грамотности населения, и проводить на территории Российской Федерации необходимые обучающие мероприятия для школьников и подростков по обращению с финансовыми инструментами.

Список литературы

- 1. Гражданский Кодекс РФ.
- 2. Семейный Кодекс РФ.
- 3. Дети и финансы 2.0: Безопасность сбережений и расчетов / С.С. Антонян, Г.Р. Имаева, Т.А. Аймалетдинов, Л.Р. Баймуратова, О.А. Шарова; Аналитический центр НАФИ. М.: Изд-во НАФИ, 2017. 72 с.
- 4. Сайт Роскомнадзора [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rkn.gov.ru/press/publications/news53190.htm

Яковлева Татьяна Валериановна

генеральный директор ООО «ЦНС «Интерактив плюс» г. Чебоксары, Чувашская Республика

НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧУВАШИИ

Аннотация: в статье представлен научно-инновационный потенциал Чувашии в разрезе развития экономической психологии как его составной части. В работе период середины 90-х гг. XX века и начала XXI века обозначен как кризисный во всех сферах деятельности в России, исследования по проблематике экономической психологии активно развивались в освещаемый период в республике, вовлекая в научный оборот новые теоретические и эмпирические данные.

Ключевые слова: Чувашская Республика, научно-инновационный потенциал, научно-инновационная сфера, экономическая психология.

Актуальность изучения научно-инновационного потенциала Чувашской Республики обусловлена необходимостью организации оптимального управления научно-инновационной сферой. Главным источником стабильного процветания ЧР в настоящее время должны стать интеллектуальный потенциал и активная позиция граждан, а основным производственным ресурсом — быстрая обучаемость, знания и технологии.

Перед государственными органами власти и научным сообществом республики стоит важнейшая задача — как научно-образовательный потенциал республики превратить в благосостояние, то есть перейти от «общества знаний» к «обществу благосостояния, основанному на знаниях».

Среди магистральных направлений решения этой задачи — вовлечение научно-технического и интеллектуального потенциала Чувашской Республики в процесс инноваций; интеграция имеющихся в республике научных ресурсов и организационных структур, их сосредоточение на приоритетных направлениях инновационного развития.

Проводя анализ научно-инновационного потенциала в Чувашии на рубеже веков, можно отметить, что самым критичным было отношение в

обществе к науке не как к одному из главных приоритетов национального развития, а как к второстепенному фактору [21–23]. Тем не менее в освещаемый период (1990–2015 гг.) учеными Чувашской республики (экономистами, педагогами, историками, др.) предпринимались серьезные усилия для разработки научного сопровождения социально-экономических преобразований, происходящих в стране и регионе.

В рамках данной публикации освещаются некоторые исторические аспекты развития экономической психологии как составной части научно-инновационного потенциала Чувашской Республики.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» отмечено, что российская экономика оказалась перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития. В соответствии с данной Концепцией стратегической целью государства является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию правовых прав граждан [14].

Одним из таких системных вызовов стало возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития, что актуализировало исследования в области экономической психологии.

Экономическая психология — отрасль психологии, изучающая психические особенности субъекта экономической деятельности, формы психического отражения экономических явлений в сознании индивидов, групп, слоев, классов, народов, а также экономическое поведение, основанное на них. В нашей стране возникновение экономической психологии датируется с 80-х гг. XX в., зародившейся в СССР как наука о психологических условиях эффективного хозяйствования. В соответствии с запросами государственной экономической политики того периода основные направления исследований тех лет стали изучение средств повышения эффективности хозяйственного механизма.

Ученые отмечают достаточно равнодушное отношение к экономической психологии в данный период, связывая его с характерными признаками хозяйственной деятельности тех лет:

- 1. Преобладание административных методов управления экономикой, регламентировавших отношения как между производителями, так и между производителями и потребителями.
- 2. Ориентация на промежуточный валовый результат хозяйственной деятельности.
- 3. Отсутствие целостной концепции человека в имевших место социально-экономических моделях, когда человек рассматривался только как рабочая сила, трудовой ресурс, производитель, потребитель.
- 4. Главенствование технократического взгляда на производство и его организацию, который в большей мере согласовывался с административно-командными методами управления [15].

Подобное равнодушие было преодолено лишь со второй половины 80-х гг. XX в. После начала политического и экономического реформирования в России перед учеными возникла настоятельная необходимость изучения проблем формирования нового экономического мышления и поведения

населения, новых возникающих социально-экономических страт и групп (например, предпринимательства), развития новых экономико-психологических явлений (например, бурного развития рекламного дела) и т. д.

Особую актуальность и востребованность проблематика экономической психологии приобрела в условиях происходящей смены политической, социоэкономической и социокультурной парадигмы современного российского общества. Период середины 90-х гг. XX века и начала XXI века характеризовался скачкообразной динамикой интереса к исследованиям в области экономической психологии. В этот период выполнено немало кандидатских и докторских диссертаций по экономико-психологической тематике, выпускается ряд монографий, посвященные различным аспектам экономической психологии [7].

Важной вехой развития экономической психологии, с которой вклад психологов в экономику стал признаваться научной общественностью неоспоримым, стало присуждение израильско-американскому ученому-психологу Даниелю Канеману в 2002 г. Нобелевской премии в области экономики за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, в частности, в области принятия решений в условиях неопределенности.

Среди научных лидеров в экономической психологии в России в начале 20 в. оказалась и Чувашская республика. В статье директора Института психологии РАН А.Л. Журавлева, посвященной анализу развития в стране экономической психологии, научному центру ЧувГУ дана следующая характеристика: «В качестве примера можно привести тот факт, что в России сформировалось интересное научное направление исследований, разрабатываемое большим научным коллективом психологов под руководством профессора В.П. Фоминых [16] в Чувашском государственном университете и получившее название «Психолого-экономические проблемы управленческой деятельности» [6].

В Чувашской Республике активно проводились конференции, посвященные актуальным проблемам общества, взаимосвязи экономики и психологии: Республиканская научно-практическая конференция «Психология и экономика: проблемы интегрированного взаимодействия и развития». (Чебоксары, 1999); Поволжская научная конференция «Экономическая, политическая и духовная трансформация Приволжского федерального округа» (2001); Республиканская научно-практическая конференция «Исследование гендерных особенностей предпринимательской деятельности населения Чувашской Республики» (2001); Республиканская конференция «Гендерный компонент в структуре предпринимательского климата»; II Съезд психологов Чувашии «Психология в изменяющейся России» (2002); III Съезд психологов Чувашии «Психология и духовность человека в системе рыночных отношений» (2006); Региональная научнопрактическая конференция «Социально-психологические улучшения экономической и духовно-нравственной жизни населения Приволжского Федерального округа» (2008).

В работе конференций, проводимых на базе Чувашского государственного университета, принимали участие ученые из вузов Чувашии и Приволжского Федерального Округа, представители государственных органов и министерств, промышленных предприятий, организаций зарождавшегося частного бизнеса, работники системы образования и здравоохранения, системы МВД и УФСИН. Предлагались научно-обоснованные

рекомендации, освещались проведенные исследования, происходил обмен исследовательскими и образовательными достижениями в области психологии между учеными региона. Проведение данных конференций, на наш взгляд, способствовало консолидации различных министерств и ведомств, научных работников и практиков, непосредственно решающих задачи практической психологии в различных сферах общественной жизни, в том числе экономической жизни республики.

Активно проводились исследования по данной проблематике, защищались диссертации, увидели свет ряд монографий, освещающих результаты теоретических и эмпирических исследований психолого-экономических проблем (В.П. Фоминых. А.Н. Захаровой, Г.С. Дулиной, Г.Г. Вербиной, С.А. Петуновой, Н.В. Григорьевой, др.) [1–5; 8–13]. Был опубликован целый ряд, посвященных данной тематике, сборников научных статей [18; 19].

Ряд публикаций чебоксарских авторов вошли в список «Избранная библиография отечественных публикаций по психологии предпринимательства» возобновляемой электронной базы данных социально-психологического мониторинга «Российские предприниматели в изменяющемся обществе» (руководитель проекта В.П. Позняков), ведущемся на сайте Института психологии РАН [17].

Характерной особенностью состояния экономической психологии в последнее время стал поиск этнических, социокультурных, региональных черт экономического сознания и поведения различных этнических и социальных групп.

В настоящее время исследования по проблематике экономической психологии в Чувашии приобрели более междисциплинарную направленность, вовлекая в научный оборот, интегрируя, теоретические и эмпирические достижения психологической, экономической, медицинской, философских отраслей познания. Накоплен достаточно обширный эмпирический материал исследования экономико-психологических характеристик поведения различных социальных групп Чувашии, их динамики [9].

Таким образом, краткий анализ позволил выявить, что, несмотря на объективные трудности, а период на рубеже веков был обозначен кризисом во всех сферах деятельности в России, данная отрасль научного познания активно развивалась в освещаемый период в республике, вовлекая в научный оборот новые теоретические и эмпирические данные, внося посильный вклад в развитие инновационно-научного потенциала ЧР.

Список литературы

- 1. Вербина Г.Г. Социально-психологическая регуляция эмоциональных состояний предпринимателей в изменяющихся условиях экономической деятельности: Дис. ... канд. психол. наук. Чебоксары, 2001.
- 2. Дулина Г.С. Личностный потенциал предпринимателей: Монография. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006.
- 3. Дулина Г.С. Социально-психологические аспекты личностного потенциала предпринимателей: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2004.
- 4. Дулина Г.С. Психология личностного потенциала предпринимателей: Монография. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006. 197 с.
- 5. Дулина Г.С. Экономический потенциал предпринимателей: Конспект лекций. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та. 2006.
- 6. Журавлев А.Л. Междисциплинарность экономической психологии и критерии оценки ее состояния // Психология в экономике и управлении. -2009. -№1. -C. 12-13.

- 7. Журавлев А.Л. Об актуальности исследований в области экономической психологии в России / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2005. Т. 2. С. 3.
- 8. Захарова А.Н. Психология экономического поведения предпринимателей. Чебоксары, $2002.-175\ c.$
- Захарова А.Н. Развитие психолого-экономических идей в современной России и Чувашской Республике // Вестник психиатрии и психологии Чувашии. 2013. №9.
- 10. Захарова А.Н. Социально-психологические факторы в структуре экономического поведения предпринимателей: Дис. ... канд. психол. наук. Чебоксары, 2001.
- 11. Захарова А.Н. Экономический менталитет в структуре российской полиментальности: анализ научной категории // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. 2012. №3 (75). С. 74–81.
- 12. Захарова А.Н. Экономический менталитет в структуре российской полиментальности: Монография. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2011. 336 с.
- 13. Захарова А.Н. Проблема экономической активности женщин Чувашии: социокультурный контекст // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. 2013. №1–1 (77). С. 49–54.
- 14. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru/info/6217/ (дата обращения: 12.04.2010).
- 15. Мощенко А.В. Основы экономической психологии / А.В. Мощенко, И.В. Костина [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cendomzn.ucoz.ru/index/0–9403 (дата обращения: 09.03.2017).
- 16. Памяти Владимира Павловича Фоминых // Вестник психиатрии и психологии Чувашии. 2009. №5. С. 147.
- 17. Позняков В.П. Интерактивная информационно-исследовательская база данных «Социальная психология российского предпринимательства» / В.П. Позняков, С.В. Тихомирова // Знание. Понимание. Умение. — 2015. — №1. — С. 206—212.
- 18. Психология и экономика: проблемы интегрированного взаимодействия и развития: Материалы науч.-практ. конф. (2–3 февр. 1999 г.) / Под общ. ред. В.П. Фоминых. Чебоксары, 1999.
- 19. Психология экономического поведения руководителей (материалы комплексного исследования экономического поведения руководителей промышленных предприятий Чувашии) / Отв. ред. В.П. Фоминых. Чебоксары, 2001. С. 38–44.
- 20. Широков О.Н. Международная экономическая интеграция республик Волго-Вятского экономического региона в 1949–1991 гг.: исторический опыт: Монография [Текст] / О.Н. Широков. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2013. 176 с.
- 21. Яковлева Т.В. Общественно-историческая сущность развития научно-инновационного потенциала Чувашской Республики на рубеже XX–XXI вв. [Текст] / Т.В. Яковлева, О.Н. Широков // Актуальные направления развития научной и образовательной деятельности: Сб. науч. тр. (Чебоксары, 22 апр. 2014 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014. С. 27–29.
- 22. Яковлева Т.В. Основные этапы развития инновационной деятельности в Чувашской Республике на рубеже XX–XXI вв. [Текст] / Т.В. Яковлева, О.Н. Широков, Р.А. Идрисов // Актуальные вопросы археологии, этнографии, истории (к 100-летию со дня рождения В.Ф. Каховского и 60-летию Чувашской археологической экспедиции): Статьи Всерос. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 20 дек. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. С. 172–174.
- 23. Яковлева Т.В. Инновационная деятельность Центров поддержки технологий и инноваций в Чувашии [Текст] / Т.В. Яковлева, Р.А. Идрисов, О.Н. Широков // Человек труда в истории: актуальные вопросы исторической науки, архивоведения и документоведения. III Смирновские чтения: Статьи III Всерос. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 март 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 102–104.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Аривошкина Ирина Юрьевна магистрант Доценко Оксана Станиславовна канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» г. Севастополь

ИСТОЧНИКИ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены ресурсы, их источники и принципы функционирования ресурсов в образовательной организации. В современном обществе требования к прозрачности деятельности образовательных организаций увеличиваются с каждым годом. Таким образом, появляется все больше источников, из которых можно почерпнуть информацию о ресурсах образовательной организации.

Ключевые слова: образовательная организация, ресурсное обеспечение, ресурсы, источники, принципы.

В настоящее время в России происходят большие изменения во всех сферах жизни человека. В частности, особое место в производстве занимают образовательные услуги, которые формируют новые знания, влияя на развитие личности. Образование выступает в качестве определяющего фактора обеспечения экономического равновесия хозяйственной системы и экономического роста.

К базовым ресурсам, необходимым для работы образовательного учреждения, относятся: инженерно-педагогический, административный и вспомогательный персонал (человеческие ресурсы); учебно-материальные ресурсы (земля, здания, помещения, механизмы, оборудование, транспорт, связь, учебно-программное обеспечение, учебные и наглядные пособия и т. д.); финансовые ресурсы (собственные или заёмные деньги, ценные бумаги и т. п.); педагогические технологии; информация, политическое и правовое обеспечение, идеологическое сопровождение [2, с. 24].

Выделенные ресурсы относятся к запасам творческой энергии личности.

В то же время к учебно-материальным ресурсам относятся: механизмы, транспорт, землю, оборудование, связь, помещения, учебно-программное обеспечение и наглядные пособия. Таким образом, ресурсами, которые имеют материальную природу в образовательном учреждении, называют предметы, а также средства труда. Данные ресурсы имеют большую важность в современном образовании, потому что материальная база является основой правильного функционирования образовательного учреждения.

Также источниками ресурсов современного образовательного учреждения выступают финансовые ресурсы.

Финансовые ресурсы организации (предприятия) включают совокупность источников денежных средств, аккумулируемых организацией для осуществления всех видов деятельности и по характеру источников формирования разделяются на собственные, заемные и привлеченные [3, с. 1].

Информационные ресурсы в образовательном учреждении имеют большую ценность. Анализ литературных источников показал, что информационные ресурсы представляют собой определенный объем данных, а также знаний. Информационные ресурсы в свою очередь зависят непосредственно от уровня организации процессов сбора, накопления, а также хранения и поиска определенной информации, которые оказывают влияние на управление всей организацией.

Косвенным фактором, который обеспечивает образовательный процесс является действующая законодательная база. Необходимой базой, регламентирующей деятельность системы образования и регулирующей отношения внутри нее, является качество сформулированных законов, их исполняемость, доступность, четкость и понимание. Конституция Российской Федерации, Федеральный Закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», а также Конвенция о защите прав ребенка являются ключевыми нормативными документами для эффективного управления образовательной организацией. Именно на основании вышеуказанных документов разрабатываются Устав образовательной организации, коллективный договор, инструкции по функционированию, локальные нормативные акты воспитательные и образовательные проекты.

К ресурсам образовательного учреждения также можно отнести и время, которое в свою очередь является ограниченным источников, а также выступает сырьем, материалом и финансами. Интерпретация времени как ресурса впервые дана в эпоху итальянского Возрождения, когда в Италии происходило формирование буржуазных отношений и капиталистического способа производства. Основоположником этой теории был итальянский философ и архитектор Леон Баттиста Альберти (1404–1472), который рассматривал время как особенную вещь [1, с. 44]. Время невозможно вернуть, остановить или же восстановить, поэтому для руководителя образовательного учреждения большую важность представляет научиться управлять своим временем и временем подчиненных.

Организационные ресурсы представляют собой ресурсы организационной деятельности. В их состав входят работники, а также используемые в деятельности технические средства, информация и инвестиции. Доля организационных ресурсов, которая участвует в процессе организации, образует расходы на организационную деятельность, т.е. совокупные затраты. Наличие необходимых ресурсов в достаточном количестве, а также снижении затрат обеспечивает высокую результативность функционирования любой организации.

Ресурсы образовательных организаций относительно внешней среды можно классифицировать следующим образом: явные ресурсы (деловая репутация, давняя положительная история, крепкие традиции); неявные ресурсы (материально-техническая база, квалифицированные кадры, финансы, нормативно-правовое обеспечение). Функционирование ресурсов

организации строится на определенных принципах. Соотносительность и пропорциональность образовательных ресурсов вытекает в принцип «Ресурсы взаимопереплетены». К примеру, такой ресурс, как знания, используется, когда человек стремится более рационально потреблять природные ресурсы на основе научных достижений (новых знаний). Также знания являются важным элементом такого ресурса как труд. При оценке данного ресурса с качественной стороны работодатель обращает внимание на квалификацию кандидата, которая, прежде всего, зависит от полученного им образования (знаний). Технологические знания обеспечивают интенсивность использования оборудования и эффективное внедрение методов активного обучения.

Главным ресурсом для эффективного функционирования системы образования являются педагогические кадры. Качество их подготовки, правильное сочетание материальной и нематериальной систем стимулирования работы, условия труда, желание к самореализации, престижность образовательной организации, конкурентоспособность. Факторы, определяющие эффективность функционирования системы образования: качество образовательных программ, методик, средств обучения; модели образования в организации; структура образовательной организации; наличие механизма саморазвития преподавательского состава; научная база; квалифицированные специалисты по управлению и используемые ими методы.

Для практической реализации эффективного использования ресурсов образовательной организации необходимо учитывать ряд таких факторов как: регламентация деятельности, правила, субъекты педагогической деятельности, учебные программы, традиции, организация процессов деятельности, технологическая инструкция для технического персонала, синергизм.

Информация о ресурсах коммерческой образовательной организации, как правило, содержится на официальном сайте. К бюджетным и автономным образовательным организациям требования к публикации информации об учреждении намного строже. Например, на сайте bus.gov.ru, предназначенном для размещения и получения информации о государственных муниципальных учреждениях можно получить сведения о регистрационных данных (полное и сокращенное наименование, ИНН, КПП, ОГРН, ОКВЭД, руководитель), общей информации (в том числе адрес официального сайта, публично-правовое образование, учредитель, признак доведения субсидий, адрес и контактный номер). Также на сайте публикуется информация: о государственном задании и его исполнении; о плане финансово-хозяйственной деятельности; об операциях с целевыми средствами из бюджета; о годовой бухгалтерской отчетности; о результатах деятельности и об использовании имущества; сведения о контрольных мероприятиях и их результатах; об аккредитации; о лицензиях. Через данный сайт можно перейти на официальный сайт госзакупок zakupki.gov.ru. Он содержит информацию о тендерах и госзакупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ в форме электронного аукциона, конкурса, запроса котировок.

На сайте zakupki.gov.ru можно получить следующую информацию об учреждении: планы закупок, планы-графики, информацию об их реализации; информацию о закупках, об исполнении контрактов; реестр контрактов, заключенных заказчиками; результаты мониторинга, аудита и контроля; отчеты заказчиков. Информацию о сотрудниках бюджетной

образовательной организации можно получить на официальном сайте или в штатном расписании, утвержденным учредителем (в большинстве случаев – Департаментом образования субъекта).

Список литературы

- 1. Лепилин С.В. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт // Время как ресурс: от Платона и Аристотеля к Л. Альберти и Н. Трубникову. 2017. №10. С. 41—49.
- 2. Пернай Н.В. Проблемы образовательного менеджмента. Три трактата. М.: Интеллект-Центр, 2004. 288 с.
- 3. Чайковская Н.В. Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы / Н.В. Чайковская, А.Е. Панягина // Состав финансовых ресурсов организации и их современное состояние. 2011. №5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/sostav-finansovyh-resursov-organizatsii-i-ih-sovremennoe-sostoyanie

Седаев Павел Валерьевич

канд. филос. наук, доцент ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова» г. Нижний Новгород, Нижегородская область

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА СОЦИАЛЬНО НЕЗАЩИЩЕННЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ (ИНВАЛИДОВ) В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: статья посвящена анализу организации отдыха инвалидов в РФ. Несмотря на то что тема социального туризма активно обсуждается в России, его организация по-прежнему отстает от лучших мировых практик. Автор проводит анализ состояния такого вида туризма в нашей стране и предлагает свои рекомендации по его улучшению.

Ключевые слова: социальный туризм, санаторно-курортные организации, туристский продукт, социально незащищенные слои населения, социальная программа отдыха.

Анализируя состояние предоставления туристических услуг инвалидам следует констатировать факт того, что в РФ данные о предоставлении социального обслуживания недоступны в открытых источниках и, по сути, не аккумулируются в обязательном порядке. Исходя из этого необходимо обратиться к основным показателям, характеризующим деятельность специализированных средств размещения и определенным данным Фонда социального страхования Российской Федерации (далее – ФСС РФ). Так на рис. 1 представлены данные о числе инвалидов, в том числе зарегистрированных и имеющих пенсии по инвалидности в системе Пенсионного фонда РФ, Министерства обороны, Министерства внутренних дел и Федеральной службы безопасности с 1 января 2008 года, включая лиц, которые зарегистрированы и имеют пенсию в Федеральной пенитенциарной службе Министерства юстиции России и Федеральной службе по контролю за оборотом наркотиков Российской Федерации.

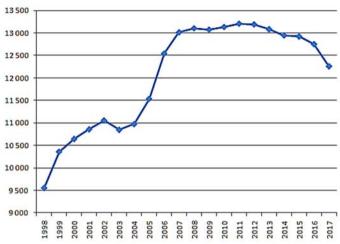


Рис. 1. Динамика общего числа инвалидов в Российской Федерации на 1998–2014 годы, тыс. человек [1]

Линия графика отражает динамику числа инвалидов и показывает годовой рост на приблизительно на 3.0% с четырьмя пиками отклонений: 1-й в 1999 г. – рост на 8,4%, затем в 2003 г. – снижение на 2,2%, затем в 2006 г. – снова рост на 8,7%, а в 2012 г. – на 1,1%. Уменьшение числа инвалидов, наблюдающееся с 2012 г., и более активно с 2015 г., скорее всего, связано с усложнением процедуры получения пенсии по инвалидности. Невозможно определить, отражает ли она реальную картину, поскольку относится только к гражданам, у которых есть соответствующие пенсии по инвалидности. Общий рост числа инвалидов за рассматриваемый период составил 35,4% (более трети). На наш взгляд, это вызвано рядом причин, а именно: сокращением сроков реабилитационного лечения, увеличением числа людей с социально значимыми заболеваниями, которые приводят к инвалидность (в первую очерель. болезни) и др. Такое положение дел подчеркивает актуальность рассмотренных в данной статье вопросов и необходимость решения проблем организации социального туризма - в первую очередь для этой категории потребителей. Ниже приведены данные, относящиеся к санаторно-курортным организациям (рис. 2–5).

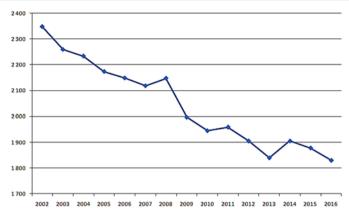


Рис. 2. Динамика общего количества санаторно-курортных организаций в РФ за 2002–2016 гг.

Линия графика показывает годовое снижение на 2,0%, а реальные значения близки к тенденции, за исключением двух лет: в докризисный 2008 г. рост составил 2,8%, а в 2009 г., напротив, кризис повлиял на эффективный спрос, что привело к существенному сокращению на 7,0%. Несмотря на положительную тенденцию 2013 г., в настоящее время сохраняется тенденция уменьшения числа санаторно-курортных организаций. Всего за рассматриваемый период количество санаторно-курортных организаций сократилось на 22,0%. В первую очередь эта динамика обусловлена значительным возрастом материальных ресурсов и стоимостью услуг. Скачок роста в 2014, 2015 годов был обусловлен присоединением Крыма. Именно после событий «Крымской весны», в санаторно-курортные учреждения полуострова было неправлено несколько десятков тысяч инвалидов из других субъектов РФ.

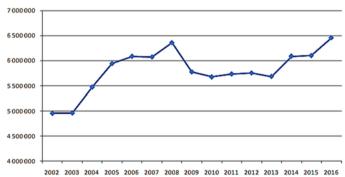


Рис. 3. Динамика количества людей, размещенных в санаторных и курортных организациях в Российской Федерации на 2002–2016 гг.

Линия графика, отражающая количество людей, размещенных в санаторно-курортных организациях, значительные отклонения наблюдается

несколько раз за рассматриваемый период. Большинство существенных отклонений были в 2004–2005 годах (+ 10,3% и + 8,6% соответственно), а в 2009 году – быстрое сокращение (–9,2%) в результате кризиса. В настоящее время наблюдается умеренный рост, вызванный ростом спроса на внутренний туризм, в том числе в результате нескольких туристских кризисов (закрытие Турции, Египта).

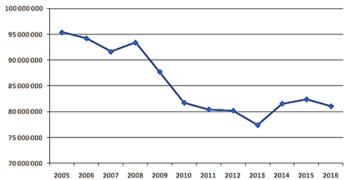


Рис. 4. Динамика количества ночевок в санаторно-курортных организациях в Российской Федерации на 2005–2016 гг.

Динамика графика, показанного на рисунке 4, характеризуется сходством с тенденцией числа санаторно-курортных организаций (–2,0% в год); кроме того, на него повлиял показатель количества людей (+ 1,5%). Совокупность этих двух факторов вызывала значительные отклонения в определенные периоды. Таким образом, наибольший рост числа ночевок был в 2008 году (+ 4,7%), а затем наблюдается снижение показателя на 6,1% и 6,8% в 2009 и 2010 годах (ввиду экономического кризиса), соответственно.

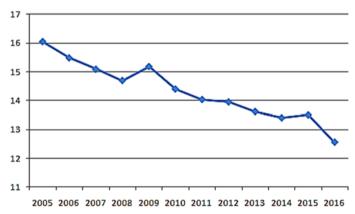


Рис. 5. Динамика длительности пребывания в санаторно-курортных организациях для одного размещенного лица на 2005–2016 гг.

Тем не менее, для того, чтобы определить реальные тенденции, необходимо найти критерий, который включает в себя первые два показателя (рис. 5). В целом динамика рассматриваемого критерия аналогична тенденциям, которые были получены ранее. Общее сокращение количества ночевок для одного размещенного лица составляет 15,5% ($\approx 2,4\%$ годовых), за исключением двух лет — в 2009 году произошло увеличение (+6,0%), а в 2010 г. — почти такое же снижение (-5,3%). Таким образом, динамика показателей санаторное и курортного обслуживания в целом соответствует социально-экономическим изменениям, которые произошли за рассматриваемый период.

Однако рассматриваемые параметры не полностью правильно характеризуют ситуацию в социальном туризме, поскольку санаторно-курортные услуги используются не только потребителями из социально незащищенных слоев населения. По данным ФСС РФ, финансовое обеспечение расходов на организацию социальных услуг в 2014 г. составило 3,2 млрд рублей, что позволило предоставить пакеты отдыха для 121,5 тыс. бенефициаров. При этом ожидаемая потребность в этих услугах составляет более 500 тысяч — таким образом, санаторно-курортные услуги предоставляются примерно 24% потребителей, подавших заявки на ваучеры на санаторно-курортное лечение. Что касается продолжительности пребывания бенефициаров социального обеспечения в санаторно-курортном лечении, то в рамках пакета социальных услуг она составляет 18—42 дня, в зависимости от типа лечения и категории граждан.

Разумеется, нецелесообразно оставлять организацию социального туризма только на ресурсы ФСС РФ, поскольку система социального страхования изначально ориентирована на поддержку людей, находящихся в трудных жизненных ситуациях. В настоящее время ФСС РФ осуществляет следующие выплаты: 1) обязательное социальное страхование работающих граждан в случае временной недееспособности или материнства (70,0%); 2) обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (13,0%); 3) реализация определенных государственных функций, переданных в фонд (в частности, предоставление инвалидам санаторно-курортных услуг) (17%).

Помимо инфраструктуры, важную роль в развитии социального туризма в отношении ее организации играет формирование предложения оптимального туристического продукта для социальных туристов.

Исследования показали, что туристические операторы обычно не имеют специальных предложений для большинства категорий социальных туристов. Программы для пожилых людей представлены в основном оздоровительными программами различного уровня обслуживания и паломническими турами. Однако следует помнить, что туризм можно назвать социальным, только если он финансируется правительством или работодателем, а услуги распределяются правительством через системы тендеров. Следует отметить, что туристические организации не слишком стремятся разрабатывать специальные программы и предоставлять льготы для соответствующих категорий граждан — тем не менее, при эффективной организации информационного обмена между субъектами туристического бизнеса и реализации различных подходов к финансированию социального туризма может быть создан социальный туристический продукт высокого качества.

Таким образом, необходимо использовать новые организационные и финансовые инструменты для развития системы социального туризма.

Список литературы

- 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/33818 (дата обращения: 20.07.18).
- 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/42106 (дата обращения: 28.08.18).
- 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/42102 (дата обращения: 10.07.18).
- 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/42103 (дата обращения: 20.07.18).

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Воронина Олеся Алексеевна магистрант Журавлёва Татьяна Алексеевна канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет» г. Рязань, Рязанская область

DOI 10.31483/r-21590

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: процветание отрасли общественного питания является общественно значимым. В данной статье на примере Рязанской области рассмотрены показатели развития отрасли в Российской Федерации за период 2013—2017 гг. Выделены ключевые тенденции развития рынка общественного питания в России.

Ключевые слова: общественное питание, оборот общественного питания, санкционная политика, кризис, микропредприятия.

Экономическая цель рынка услуг общественного питания заключается в обеспечении эффективного использования потребительских ресурсов для удовлетворения потребностей общества [2, с. 151].

Жители крупных российских городов в среднем тратят на питание вне дома в 4 раза меньше, чем жители городов Германии, в 3,5 раза меньше, чем жители городов Англии и Франции [1]. При этом различие заключается главным образом в частоте посещений, а не в ценах.

В России на 1 000 человек приходится менее одного предприятия питания; в США, Германии – 2; в Великобритании – 4; в Италии, Франции – 5; Китае – почти 6 предприятий питания [1].

В 70–80-х годах прошлого века доля расходов на питание вне дома составляла практически пятую часть всех расходов населения Российской Федерации на питание (17%). В 2007 году доля оборота общественного питания в суммарном обороте розничной торговли продовольственными товарами и общественного питания составляла порядка 10%; в 2016—2017 годах – порядка 9% [1].

Подобная динамика свидетельствует о снижении возможности населения страны позволить себе питание вне дома, а ее причиной является отсутствие объектов общественного питания, предлагающих продукцию и услуги ценовых категорий, соответствующих запросам и удовлетворяющих потребности разных доходных групп и социальных категорий населения.

В 2014 году в связи с санкционной политикой в целях защиты экономических интересов России был утвержден перечень продукции, сырья и

продовольствия, ввоз которых на территорию России запрещен, что в сочетании с другими факторами (падение цен на нефть, ослабление курса рубля и т. д.) оказало негативное влияние на экономику России, что также отразилось и на общественном питании.

В 2015—2016 годах наблюдался период спада в развитии отрасли общественного питания в Российской Федерации. В 2015 году оборот отрасли в физическом выражении сократился на 5,2%; в 2016 году – на 2,7%. В 2017 году период спада сменился ростом: оборот общественного питания увеличился в сопоставимых ценах на 2,5% по сравнению с предыдущим годом [1].

На фоне кризисного 2015 года более пострадавшим сегментом российского рынка общественного питания, стали рестораны среднего ценового диапазона... Многие россияне стали отказывать себе в посещении ресторанов среднего ценового сегмента, предпочитая им менее дорогие заведения общепита [3].

Согласно информации, представленной в Проекте Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития предпринимательства в сфере питания вне дома (общественного питания) в Российской Федерации на период до 2025 года», на текущий момент в сфере общественного питания в нашей стране работает порядка 166 тыс. хозяйствующий субъектов, в том числе более 74 тыс. — индивидуальных предпринимателей; субъекты малого предпринимательства и индивидуальные предприниматели составляют более 75% от всех действующих в отрасли хозяйствующих субъектов.

По данным, отраженным в таблице 1, можно сделать вывод о том, что описанная кризисная ситуация отразилась и на развитии данной отрасли в Рязанской области.

Таблица 1
Оборот общественного питания в Рязанской области [4]

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Оборот общественного питания, млн руб.	4 861	5 418	5 939	5 533	6 104
Индексы физического объема оборота общественного питания в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	105	101	98	88	104
Оборот общественного питания на душу населения, руб.	4 254	4 760	5 230	4 904	5 430

Отметим, что показатели оборота общественного питания (млн руб.), и на душу населения (руб.) представляют собой достаточно стабильные величины, а в 2015 году произошло увеличение их значений. При этом на рисунке 1 отчетливо заметно снижение индекса физического объема оборота общественного питания, которое продолжилось и в следующем 2016 году (до 88%). Также важно то, что в 2017 году данный показатель достиг докризисного значения, превышающего 100%.

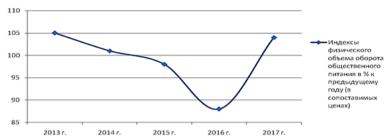


Рис. 1. Индексы физического объема оборота общественного питания в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)

Далее на рисунке 2 представлена гистограмма, согласно которой наибольшее количество хозяйствующих субъектов вида «гостиницы и рестораны» в Рязанской области было зафиксировано в 2015 году, после чего рост данного показателя сменился медленным спадом, снижаясь от значения в 684 единицы до 659 единиц в 2017 году, что сопоставимо с 655 единицами, отмеченными в 2014 году.

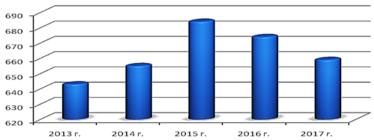


Рис. 2. Количество хозяйствующих субъектов вида «гостиницы и рестораны» в Рязанской области

При этом доля гостиниц и ресторанов в общем количестве хозяйствующих субъектов Рязанской области за исследуемый период согласно данным сайта Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области занимает около 2%, колеблясь от значения 1,95% в 2013 году до 2,02% в 2015 году и 2017 году.

Таким образом, наряду с незначительным снижением количества хозяйствующих субъектов исследуемой отрасли присутствует тенденция к сохранению и даже возрастанию ее доли, согласно графику на рисунке 3, в общем количестве хозяйствующих субъектов Рязанской области. При этом динамика доли гостиниц и ресторанов в общем количестве хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что данная отрасль занимает прочную позицию в экономике Рязанской области.

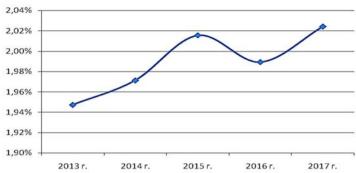


Рис. 3. Доля гостиниц и ресторанов в общем количестве хозяйствующих субъектов Рязанской области

Если в 2017 году на вид деятельности «гостиницы и рестораны» приходилось 659 экономических субъектов, а миропредприятий с видом деятельности «гостиницы и предприятия общественного питания» — 473 единицы, можно сделать вывод о том, что организации малого бизнеса имеют значительный вес в исследуемой отрасли на территории области.

Согласно данным рисунка 4 число микропредприятий вида «деятельность гостиниц и предприятий общественного питания» находится на восьмом месте среди микропредприятий Рязанской области в 2017 году, занимая 2.8% в их общем количестве.

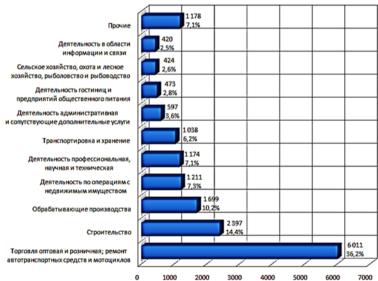


Рис. 4. Число микропредприятий Рязанской области в 2017 году по видам деятельности

При этом значительным является и оборот микропредприятий Рязанской области вида «деятельность гостиниц и предприятий общественного

питания», который в 2017 году также вошел в десятку среди 18 видов деятельности, выделенных на территории области согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области, опередив такие виды экономической деятельности, как «деятельность в области здравоохранения и социальных услуг», «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство», «обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» и др.

В целом сегодня обозначились следующие тенденции в развитии сферы общественного питания. Прежде всего, стало открываться больше демократичных заведений с простым интерьером, но вкусной едой по низким ценам. Согласно исследованию Д.С. Сухоруковой, посвященному состоянию и тенденциям развития рынка предприятий питания, наибольшие темпы роста количества посетителей имеют заведения класса «Fast food», кроме того, востребован и формат столовых.

Во-вторых, стали появляться предприятия с моноконцепцией (построением меню на одном продукте), что позволяет сократить издержки за счет закупки одного продукта в больших объемах, работы с одним поставщиком, сокращения затрат на составление меню и т. д.

В-третьих, «на данный момент происходит кардинальная перестройка общественного питания — заканчивается эпоха развития на импортных продуктах, которая длилась более двадцати лет. Переход на отечественное сырье после введения продовольственного эмбарго неизбежно повлек за собой смену вкусов и технологий приготовления еды» [2, с. 152]. Из-за отсутствия соответствующих продуктов больше всего пострадали рестораны европейской кухни, при этом появилось много новых предприятий питания с русской, азиатской и кухнями других стран.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что недостаточное количество объектов общественного питания в России связано не с отсутствием спроса, а с тем, что на данный момент исследуемая отрасль находится в стадии своего переформирования с целью удовлетворения потребностей различных категорий населения.

Специалисты в области маркетинга и экономики имеют точку зрения, что рынок общественного питания недостаточно насыщен. Ресурсы и возможности отрасли не исчерпали себя даже на 50% [3].

При этом следует отметить, что рынок общественного питания в России развивается в ногу со временем и человеческими потребностями, наблюдаются тенденции к творческому подходу при выборе названий и обстановки заведений, альтернативные формы организации общепита, к примеру, «Антикафе», чайные, заведения спортивного питания, веган-кафе и т. п.

Процветание отрасли общественного питания и рынка потребительских услуг можно отнести к общественно значимым. Очевидно, что от качества питания населения зависит его здоровье и трудоспособность. Таким образом, развитие организаций общественного питания тесно связанно с социально-экономическим развитием на всех территориальных уровнях Российской Федерации.

Список литературы

- 1. Проект Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития предпринимательства в сфере питания вне дома (общественного питания) в Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/53331.html
- 2. Алексеева Д.А. Состояние и тенденции развития общественного питания в России // Концепт. 2016. Т. 6. С. 151–155.

- 3. Сухорукова Д.С. Состояние и тенденции развития рынка предприятий питания // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: Электр. сб. ст. по мат. XLVII междунар. студ. науч.-практ. конф. №7 (47) [Электронный ресурс] Режим доступа: https://nauchforum.ru/archive/MNF social/7(47).pdf
- 4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ryazan.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat ts/ryazan

Голондарев Клим Сергеевич аспирант ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» г. Москва

ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация: деловой туризм является одним из наиболее динамично растущих видов туризма. В условиях динамичной мировой экономики развитие туризма основывается на кластерном подходе. В данной статье рассматривается развитие делового туризма на основе кластерного подхода и централизованной модели как наиболее эффективном способе создания и функционирования туристских кластеров данного вида.

Ключевые слова: кластерное развитие, деловой туризм, туристский кластер, централизация в туризме.

Создание и успешное функционирование нескольких крупнейших туристских кластерных проектов доказало эффективность и актуальность применения кластерного подхода актами [1]. Помимо этого, кластерный подход регламентируется законодательными актами, что приводит к необходимости реализации проектов на его основе [2]. Деловой туризм является особым направлением, которое имеет свои характерные черты и особенности функционирования и развития, которые диктуют отличные условия создания и развития.

Целью данной статьи является обоснование централизованной модели развития кластеров делового туризма как наиболее эффективной модели для создания и функционирования кластеров данного типа, а также выявление взаимосвязи между устойчивостью данных туристских структур и использованием данной модели развития.

Развитие делового туризма является одним из наиболее приоритетных направлений роста туристкой индустрии в крупнейших агломерациях. Исторически крупнейшие города являются центрами притяжения торговли, масштабных мероприятий, а также туристов. Большинство крупнейших сделок, договоров о сотрудничестве заключаются в данных центрах. Деловые мероприятия являются важным фактором в развитии экономики страны и региона, привлечении инвестиций, а также в повышении делового имиджа страны [1].

В связи с этим растет приоритет развития делового туризма в крупнейших агломерациях, что приводит к необходимости эффективного

освоения территорий, которые трансформируются в центры притяжения деловых туристов и мероприятий. Наиболее эффективным способом развития территорий является кластерный подход, который доказал свою эффективность на примере реализации нескольких крупнейших туристских проектов [2].

Туристский кластер — это совокупность определенных предпринимательских структур, государственных объединений общественных организаций, функционирующих в индустрии туризма и смежных отраслях и использующих туристско-рекреационные ресурсы определенного региона для создания и реализации туристского продукта с целью удовлетворения определенных туристско-рекреационных потребностей и повышения конкурентоспособности предприятий и экономики региона за счет синергетического эффекта [3].

В связи с тем, что кластер делового туризма имеет специфические характеристики, которые отражаются в его структуре и которые определяют особенности его развития и функционирования, применение кластерного подхода является оправданным только при использовании централизованной системы. Данная система повышает устойчивость структуры в целом, а также позволяет сконцентрировать деятельность предприятий вокруг ключевых центров развития, что приводит к росту качества оказываемых услуг и усилению синергетического эффекта. На рисунке 1 наглядно представлена структура кластера делового туризма.



Рис. 1. Структура кластера делового туризма

Особенности функционирования кластера делового туризма заключаются в следующих факторах:

1. Жесткие требования к предприятиям размещения по уровню и набору оказываемых услуг, а также условиям их предоставления [4].

2. Строгое расписание деловых мероприятий бизнес-туристов и необходимость своевременного и быстрого оказания всех услуг (трансфер, питание, размещение и т. д.).

3. Координация и контроль деятельности всех участников кластера делового туризма с целью повышения эффективного функционирования и

усилении эффекта централизации.

4. Повышенный контроль за функционирования крупнейшего транспортного узла с целью распределения потоков деловых туристов, а также высокого уровня безопасности.

5. Координация деятельности кластера с жилым фондом, образовательными учреждениями и органами правопорядка для создания рабочих мест, обучения необходимых кадров для работы в кластере делового туризма, а также высокого уровня безопасности.

Централизация деятельности и расположения участников кластера делового туризма приводит к возникновению особой структуры и связей, которые наглядно отражены на рисунке 2.

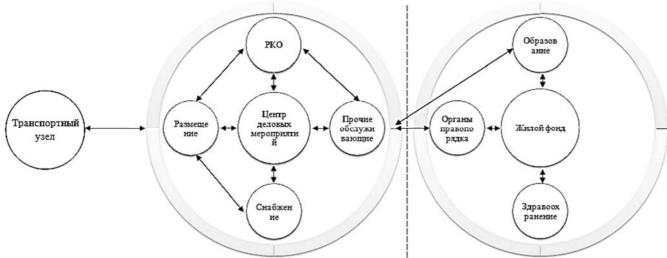


Рис. 2. Схема централизации кластера делового туризма и жилого фонда

Из схемы можно сделать вывод, что кластер делового туризма, который обладает централизованным расположением предприятий (размещения, снабжения, контроля и обслуживания), сконцентрированных вокруг центра деловых мероприятий, позволяет улучшить взаимосвязь между данными участниками кластера, а также повысить скорость оказания услуг и доставки бизнес-туристов.

Помимо этого, снижаются затраты на создание качественной транспортной инфраструктуры благодаря уменьшению протяженности автомобильных дорог, автобусных маршрутов и других составляющих, необходимых для своевременной доставки деловых туристов в пункты назначения [5]. Это снижает нагрузку на реализацию программ развития города, что приводит к перераспределению средств на развитие других инфраструктур [6].

Эффективный контроль и регулирование деятельности крупнейшего транспортного узла, через который деловые туристы прибывают в кластер, позволят грамотно распределить потоки людей, а также организовать деятельность транспортных компаний (авиакомпаний, такси и общественного наземного транспорта) таким образом, чтобы бизнес-туристы могли строго следовать расписанию и максимально эффективно использовать своё время.

Централизованное расположение предприятий размещения, снабжения, контроля и обслуживания приводит к снижению затрат и времени на логистику, что ведет к повышению качества оказываемых услуг и контролю за деятельностью участников кластера.

Близкое расположение с жилым фондом является фактором для обеспечения предприятий кадрами и созданию новых рабочих мест, а также снижению нагрузки на транспортную систему [7].

Координация деятельности с образовательными учреждениями позволит улучшить процесс образования, ориентированного на работу на предприятиях кластера делового туризма, а также направлять студентов на практику и трудоустройство. Это, в свою очередь, приведет к снижению уровня безработицы, повышению качества оказываемых услуг и улучшению деятельности предприятий кластера в силу высокой квалификации кадров [8].

Органы правопорядка, скоординированные с органами контроля над деятельностью кластера, будут обеспечивать высокий уровень безопасности. Это приведет к улучшению имиджа кластера делового туризма, а также росту туристских потоков и количества деловых мероприятий.

Централизация участников кластера и координация деятельности с образовательными учреждениями приведет к увеличению скорости распространения инноваций внутри кластера, росту качества оказываемых услуг, а также повышению эффективности деятельности предприятий кластера делового туризма [9].

В итоге необходимо сделать вывод, что централизованная модель развития кластера делового туризма является необходимым условиям для его эффективного создания, развития и функционирования. Рост эффекта синергии, который является ключевым в устойчивости и конкурентоспособности туристских кластеров приобретает еще более ярко выраженный характер в условиях реализации централизованной модели развития за счёт более развитой кооперации и координации деятельности предприятий внутри

кластера, их группированию вокруг центров деловых мероприятий, а также более быстрому обмену информацией и инновациями. Централизация предприятий кластера приведет к снижению издержек, как частных компаний, так и государства. Данный фактор позволит ускорить привлечение инвестиций при реализации данной туристской инициативы, уменьшить сроки создания кластера и период окупаемости вложенных средств. В совокупности централизованная модель развития кластера делового туризма приведет к повышению рентабельности вложенных инвестиций, а также росту конкурентоспособности данного туристского образования и экономики региона в целом.

Список литературы

- 1. Джанджугазова Е.А. Туризм и региональное развитие в условиях новых российских реалий / Е.А. Джанджугазова, Л.И. Черникова, Г.Р. Фаизова. М.: Русайн, 2016.
- 2. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. №644 о федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)».
 - 3. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Издат. Дом «Вильямс», 2005.
- 4. Официальный сайт «Ассоциация бизнес-туризма» «Отель для бизнеса: что нужно деловым путешественникам?» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.business travelrussia.ru/ (дата обращения: 12.09.2018).
- 5. Голондарев К.С. Развитие инфраструктуры кластера делового туризма в Новой Москве // Экономика и управление: теория и практика: Сборник статей (Чебоксары, 31 июля 2018 г.). Чебоксары: ИД «Среда», 2018. С. 41–45.
- 6. Постановление Правительства Москвы от 2 сентября 2011 года №408-ПП об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012–2016 годы и на перспективу до 2020 года (с изменениями на 27 марта 2018 г).
- 7. Закон города Москвы от 5 мая 2010 года №17 «О Генеральном плане города Москвы» (с изменениями и дополнениями от 27 декабря 2017 г.).
- 8. Постановление Правительства Москвы от 27.09.2011 №450-ПП (ред. от 07.10.2016) «Об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие образования города Москвы («Столичное образование»)» на 2012–2018 годы».
 - 9. Бушуева М.А. Синергия в кластере // Науковедение. 2012. №4 (13).

Трубилин Алексей Григорьевич

соискатель, преподаватель ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента» г. Краснодар, Краснодарский край

СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК СЕГМЕНТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ТУРИЗМА

Аннотация: в статье рассматривается социальный туризм как сегмент территориального туризма, определяются группы населения, на которые направлен социальный туризм, перспективы развития этой формы туризма, а также факторы, способствующие развитию социального туризма.

Ключевые слова: социальный туризм, территориальный туризм, источник финансирования, группа населения.

Актуальность выбранной темы подтверждается достаточно высоким интересом потребителей туристских услуг к социальному туризму.

В Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 г. №132-ФЗ сказано: «туризм социальный – туризм, полностью или частично осуществляемый за счет бюджетных средств, средств государственных внебюджетных фондов (в том числе средств, выделяемых в рамках государственной социальной помощи), а также средств работодателей» [1].

Российский закон дает социальному туризму третью степень приоритета после внутреннего и въездного направлений туризма.

Социальный туризм является сегментом территориального туризма и имеет ряд особенностей.

Социальный туризм направлен на малообеспеченные, но весьма различающиеся по своим интересам и запросам группы населения — на учащихся, студентов, пенсионеров, ветеранов труда, инвалидов, членов малообеспеченных семей.

Данная сфера туризма учитывает льготы, предоставляемые по возрастному цензу, по состоянию здоровья и по материальному положению. Происходит корректировка предоставляемых услуг.

Источниками финансирования мероприятий социального туризма выступают государственные и местные, муниципальные средства, заложенные в бюджетах для социальных нужд населения. Сюда включаются поступления из фондов социального обеспечения и социального страхования, обязательного медицинского страхования, а также из банковских туристских вкладов накопительного характера, из ряда средств корпоративных, частных, государственных организаций, благотворительных фондов. Другими словами — личные вклады туристов играют в этой сфере незначительную роль.

В организационном плане деятельность социального туризма может осуществляться на основе индивидуального подхода, но в большей степени в ней преобладают коллективные виды организации. В числе основных задач социального туризма – не только восстановление сил и здоровья отдыхающих, но и пополнение их культурного багажа, просвещение в областях истории, природоведении, краеведении.

На уровне конкретного потребителя турпродукта сфера социального туризма представлена бесплатными и льготными путевками в санатории, дома отдыха, туристические базы, бесплатными и льготными путешествиями, специальными транспортными тарифами, налоговыми и таможенными льготами. Развитие социального туризма содействует построению инфраструктуры туристской индустрии на местах, поддерживает её функционирование.

В качестве основных видов социального туризма традиционно выступают следующие: детский, семейный туризм, туризм для инвалидов, для пенсионеров. Также можно выделить такие подвиды социального туризма, как: детско-юношеский, лечебно-оздоровительный (медицинский), самодеятельный, экологический, культурно-познавательный и ряд других видов туризма.

В массовом сознании социальный туризм ассоциируется с людьми, имеющими низкие доходы, не позволяющие им приобретать туристские услуги высокого качества. К этой категории относятся многодетные семьи, учащаяся и работающая молодежь, дети-сироты, воспитанники детских домов и школ-интернатов, пенсионеры, инвалиды и малоимущие

граждане. Однако, большой ошибкой будет сбрасывать эту категорию граждан со счетов и отказываться от разработки соответствующего их возможностям турпродукта. Безусловно, эта категория граждан нуждается в льготах социального характера и среди них – в доступных возможностях туризма и рекреации.

Таблица 1 Категории лиц, имеющих предпочтительное право на льготы в сфере социального туризма

Категории потребителей	Тип учреждений размещения	Время пребывания
Малоимущие слои насе- ления	Турбазы, дома отдыха, сана- тории	Межсезонье, не сезон
Дети из многодетных се- мей, учащаяся молодежь	Лагеря труда и отдыха, тур- базы, дома отдыха, санатории	Студенческие кани-кулы, отпуска
Пенсионеры	Лагеря труда и отдыха, тур- базы, дома отдыха, санатории	Межсезонье, не сезон
Инвалиды	Лагеря труда и отдыха, тур- базы, дома отдыха, санатории	Межсезонье, не сезон

Возможно выделить важнейшие задачи социального туризма:

- организацию доступных выездов на отдых с целью улучшения здоровья для социально малозащищенных слоев населения;
- создание безбарьерной среды людей с ограниченными возможностями передвижения.

Развитие социального туризма важно прежде всего для улучшения качества жизни населения страны. Благодаря этой сфере туризма повышается не только общекультурное развитие малоимущей части населения, но и его здоровье за счет всевозможных оздоровительных программ, снижается уровень социального напряжения в обществе.

Мировой опыт бесспорно доказывает, что массовость общедоступного социального туризма покрывает его дешевизну суммарным притоком и быстрой оборачиваемостью живых денег, что увеличивает занятость, инвестиции в туризм непосредственно на местах, а заодно и налоговые поступления в муниципальные и федеральные бюджеты.

Не смотря на перспективность развития данной сферы, в прошедшем 2017-м году услуги социального туризма смогли приобрести лишь 5% малоимущих граждан России.

В этой связи возникает потребность классифицировать действия и меры, направленные на развитие этого весьма значимого сектора территориального туризма, оказывающего как экономическое, так и социальное влияние на развитие территорий страны. Это, прежде всего:

- организация ассоциаций социального туризма;
- взаимодействие в развитии социального туризма между различными территориальными образованиями;
 - развитие активных видов отдыха;
 - формирование оздоровительных и досуговых комплексов;
- разработка социальных программ для различных категорий, связанных с оздоровлением организма;
 - улучшение качества жизни социальных «льготников» и др.

Анализ текущих изменений основных экономических показателей развития туризма позволяют сделать вывод, что эта сфера экономики за последние 15 лет развивалась выдающимися темпами. Даже с учётом неблагоприятных влияний политических и экономических кризисов в индустрии туризма России сохраняется положительная тенденция к росту.

Надо заметить, что в нашей стране тормозящими факторами для развития туризма являются прежде всего невысокий технический уровень оснащения туристской отрасли, низкий уровень профессионализма туристских кадров. Оба этих фактора на сегодняшний день не позволяют привлечь мощного туристского потока из-за границы, и, тем самым, стимулировать развитие внутреннего туризма и социальной его сферы.

Государственная политика реформ и включение данных вопросов в средне- и долгосрочные программы социально-экономического развития России, в том числе региональные планы развития, является решением проблемы торможения развития туризма и формирования современного туристского комплекса.

Региональные планы развития туризма целесообразно создавать и приводить в жизнь не только на уровне отдельных субъектов РФ, но и на уровне федеральных округов, согласовывая, таким образом, региональные планы между собой. Дополнительный положительный эффект развития от координации туристической деятельности на уровне федеральных округов будет обеспечиваться в результате совместного использования туристических ресурсов, находящихся на территории соседних субъектов РФ.

Список литературы

- 1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
- 2. Андреева Е.Б. Социальный туризм в современной России: проблемы и перспективы развития / Е.Б. Андреева // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2013. Вып. 2. №2 (13). С. 120—125.
- 3. Александрова А.Ю. Новейшее представление о сфере туризма как системе // Современные проблемы сервиса и туризма. 2014. №1. С. 24–38.
- 4. Беспрепятственный туризм; инватуризм: что это такое? // Страна и мы вместе. 2014. №3. С. 56–60.
- 5. Гарник А.С. Об эффективности использования отечественных туристских ресурсов / А.С. Гарник // Вестник СГУТиКД. 2012. №1 (19). С. 74–76.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Торосян Геворг Мартиросович студент Сланченко Людмила Ивановна канд. экон. наук, доцент

Институт экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» г. Краснодар, Краснодарский край

ВЛИЯНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА АДМИНИСТРАТИВНУЮ И НАЛОГОВУЮ НАГРУЗКУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: главным фактором, который препятствует устойчивому развитию предпринимательства на рыночной площадке, является налоговая нагрузка. Государству невыгодно снижать ее, так как количество ИП растет с каждым годом, то есть объем налоговых отчислений в госбюджет становится выше, следовательно, появляются новые возможности развития отечественной инфраструктуры. Однако российскую экономику в основном формирует малый и средний бизнес, поэтому налоговый контроль со стороны государства значительно замедляет и препятствует успешному росту предприятий на рынке. В данной статье рассмотрено влияние трансфертного ценообразования как механизма государственного налогового контроля на малые и средние предприятия.

Ключевые слова: государство, налоговая нагрузка, ТЦО, контролируемые сделки, взаимозависимые лица, малый бизнес, средний бизнес.

При нынешних условиях экономического развития страны, а именно: установление санкций на внешнеэкономической рыночной площадке, отсутствие финансовой поддержки и налогового стимулирования со стороны государства, функционирующим предприятиям в сегменте малого и среднего бизнеса становится все сложнее сохранять позиции на рынке, в частности строить ценовую политику. Современная экономика РФ построена на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности, рыночного ценообразования и ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов [1].

В настоящее время, нельзя говорить об ограниченном вмешательстве в деятельность хозяйствующих субъектов со стороны государства. С каждым годом экономического давление нарастает, в виду того что, Правительство устанавливает различные лимиты сдерживающие, контролирующие взаимодействия как между крупными предприятиями, так и между представителями малого и среднего бизнеса на рынке. Таким лимитом, в частности, выступает налоговая нагрузка.

С появлением рыночной экономики, а именно после распада СССР, отечественные компании начали осуществлять активное взаимодействие с иностранными предприятиями. Таким образом, с изменением отношений и взаимодействий на отечественной рыночной площадке изменилось и

ценообразование, если ранее оплата за товары, работы и услуги осуществлялась по рыночным ценам в рамках договора между контрагентами, то теперь некоторые стороны (фирмы) устанавливают внутренние (трансфертные) цены, что позволяет существенно экономить на налогах.

Главным преимуществом трансфертного ценообразования (ТЦО) является то, что трансфер общей прибыли происходит в пользу фирм, которые находятся в странах с более лояльной системой налогообложения. Установление таких цен между предприятиями предоставляет следующие выгоды: во-первых, сферы влияния распределены между разными филиалами компании, вовторых, есть возможность вывода средств, заработанных дочерними фирмами, из государств с лимитами на вывод капитала; в-третьих, захватывается большая часть рынка при искусственном уменьшении стоимости продукции [2].

Появление трансфертного ценообразования (ТЦО) позволило создать оптимальную систему для минимизации налогового бремени компаний. В России контроль за трансфертными ценами был введен еще в 2012 г., он регулируется разделом 5.1 НК РФ, а также статьей 20 НК РФ. Таким образом, Федеральная налоговая служба имела возможность проводить мониторинг цен на сделки между компаниями внутри холдингов. Данные цены могли значительно отличаться от рыночных цен.

На мировом рынке применение ТЦО способствовало контролю налоговой базы предприятия, так как она могла «перетекать» в другую страну, где налоговой режим более благоприятный. Однако, внутри стран достаточно редко проводят контроль над трансфертными ценами, так как данный вид деятельности является весьма трудоемким процессом и предполагает большой объем работы для бухгалтеров, консультантов. В частности, в России контроль ТЦО применялся в целях предотвращения «перетекания» налоговой базы в различные регионы с более лояльными и выгодными условиями налогообложения [3].

Важно отметить, что существует два критерия определяющих регулирование ТЦО в рамках российского налогового контроля — это взаимозависимые лица и контролируемые сделки. Взаимозависимые лица — это компании/фирмы/предприятия, которые имеют влияние на финансовые показатели деятельности. Взаимозависимость определяется также по следующим параметрам, в данном случае, перечислены самые явные:

- прямое или косвенное участие одной организации в капитале другой организации, которое составляет не менее 25%;
 - наличие родственной связи между физическими лицами;
 - факт должностной подчиненности;
- осуществление организацией или лицом полномочий единоличного исполнительного органа, и др.

Все сделки с участием взаимозависимых лиц подвергаются контролю и регулированию на предмет ТЦО, а именно контролируемые сделки. Ее участниками являются российские взаимозависимые лица. Осуществляется налоговый контроль сделок при наличии следующих условий, в данном случае, также, перечислены самые явные:

- сумма доходов по сделке между вышеуказанными лицами за текущий календарный год не должна превышать 1 млрд руб.;
- одному из участников сделки необходимо быть налогоплательщиком НДПИ, также предметом сделки должно быть добытое полезное ископаемое, при условии, что сделка превышает 60 млн руб.;

- для одной из сторон сделки действует льготное налогообложение (та как находится в стране с более щадящим налоговым режимом);
- осуществление сделки на внешнем рынке с биржевой продукцией (например, металлы)
- участие в сделке с взаимозависимыми лицами независимого лица в качестве промежуточного звена;
- одна из сторон сделки является участником регионального инвестиционного проекта, которая применяет ставку по налогу на прибыль в федеральный бюджет 0% и (или) пониженную ставку в бюджет субъекта РФ, если сумма сделок превышает 60 млн руб. и др. [4].

Главная задача для компаний, являющихся взаимозависимыми лицами, которые являются участниками контролируемых сделок, — это направление соответствующего уведомления в налоговый орган, которое содержит данные обо всех сделках.

Для компаний, использующих ТЦО, главным является риск доначисленных сумм. По результатам налоговой выездной проверки, представители налоговых органов вправе, в случае выявления отклонений от рыночных цен, доначислять сумму налога. Кроме того, если при использовании компаниями ТЦО некоторые налоги (НДС, НДПИ, НДФЛ, налог на прибыль) окажутся сниженными, то налоговый орган также обязан будет доначислить налоги с соответствующими пенями и штрафами.

Также в рамках налогового контроля за ТЦО в 2017 г. были введены новые понятия «необоснованная налоговая выгода». Данный инструмент помогает бороться с налоговыми злоупотреблениями, при установке факта злоупотребления, цель которых — получение налоговой выгоды. При этом операция не имеет никого экономического смысла. Таким образом, применение ТЦО, исключительно, в целях получения налоговой выгоды, может повлечь за собой доначисление налогов.

По итогам анализа применения ТЦО на отечественном рынке, среди предпринимателей и представителей среднего и крупного бизнеса, было выявлено наличие неблагоприятной рыночной среды для создания и развития бизнеса в России, так как с повышением контроля над трансфертным ценообразованием, также увеличиваются риски доначисленных сумм для компаний. Такие санкции могут нежелательно повлиять на дальнейшую деятельность представителей малого и среднего бизнеса, в результате возрастания риска доначисленных сумм, также прямо пропорционально будет возрастать риск сокращения таких компаний, из-за невозможности оплачивать текущие расходы. Следовательно, необходимо снизить административную, а также налоговую нагрузку на уровне малого и среднего бизнеса.

Постепенная отмена контроля за ТЦО будет носить компенсирующий характер, так как с 2019 г. планируется повышения налога на добавленную стоимость с 18% до 20%.

Данный вопрос уже находится на рассмотрении у Правительства, первоначально планировалось повышение порога признания сделок контролируемыми (не до 1 млрд руб.) до 3 млрд руб. однако были приняты более основательные изменения.

Уже 18 июля 2018 г. был принят закон, который закрепляет отмену контроля в отношении сделок с участием взаимозависимых лиц, который содержит некоторые исключения. Кроме того, был установлен порог в

60 млн руб. для определения контролируемых сделок с иностранными взаимозависимыми лицами.

То есть, на основании уже действующего законодательства, общий случай внутрироссийской сделки предполагает, что такая сделка является контролируемой с условием, что сумма сделок с взаимозависимым лицом за текущий год не превышает 1 млрд руб. На замену существующему подходу, правительством предложено признавать такие сделки контролируемыми только тогда, когда участники сделки применяют разные ставки для налога на прибыль для прибыли от деятельности, которая является предметом сделки. В конечном итоге, если оба участника применяют стандартную налоговую ставку по налогу на прибыль, то их сделка не будет признаваться контролируемой.

Необходимо указать немаловажное дополнение в данном законопроекте, что для признания сделки контролируемой она должна осуществляться на предмет той деятельности, прибыль от которой облагается по разным ставкам. В данном случае, могут появиться некоторые затруднения, связанные с тем, что сделки могут носить общий характер и также они могут быть связаны с выполнением разных видов деятельности (например, услуги в сфере управления) [5].

В таком случае, данные положения по новому законопроекту не предусматривают особенностей контроля за ТЦО, в связи с этим, вероятнее всего, данные изменения не будут применены на практике налоговыми органами, поэтому такие сделки будут признаваться контролируемыми.

Несмотря на это, предложенные в данном законопроекте изменения позволят существенно снизить административную нагрузку для налогоплательщиков, в частности, по подготовке документации по ТЦО. При этом отсутствуют, как таковые, гарантии налогоплательщиков, которые предоставляют право на проведение проверки цен только у специально подготовленных сотрудников ФНС России.

В конечном счете, постепенная отмена контроля за трансфертным ценообразованием по внутрироссийским сделкам даст возможность значительно снизить административную и налоговую нагрузку на бизнес. Отсутствие прямого контроля налоговых органов по плану Минфина будет компенсировано: во-первых, повышением ставки НДС, во-вторых, необоснованной налоговой выгодой, с помощью которой Минфин будет осуществлять контроль над сделками.

Список литературы

- 1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосование 12 декабря 1993 года.: (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от $30.12.2008 \, \text{№}6$ -ФКЗ, от $30.12.2008 \, \text{№}7$ -ФКЗ, от $21.07.2014 \, \text{№}1$ -ФКЗ30 декабря $2008 \, \text{№}6$ -ФКЗ и №8 ФКЗ) // СПС «Консультант Плюс».
- 2. Орлова Е.В. Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке / Е.В. Орлова, И.С. Ульмасова // Молодой ученый. -2014. -№3. С. 495-497.
- 3. Сазанов А. Причины отмены контроля за трансфертным ценообразованием // Интервью Директора Департамента налоговой и таможенной политики Минфина TACC. 25.08.2018.
- 4. Налоговый кодекс РФ. Часть первая: от 31.07.1998 №146-ФЗ: (ред. от 15.02.2016 №32-ФЗ, от 05.04.2016 №101-ФЗ, от 05.04.2016 №102-ФЗ, от 26.04.2016 №110-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- 5. Отмена контроля во внутрироссийских сделках: что в реальности ждет налогоплательщиков? // Департамент консультирования по налогообложению и праву [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/lt-in-focus/russian/2018/20–07.pdf

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Зимнухов Кирилл Валерьевич бакалавр, магистрант Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» г. Красногорск, Московская область

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: в работе отмечено, что, в связи с ухудшением экономического положения в Российской Федерации, вероятность банкротства значительно возросла. Количество решений судов о признании юридических лиц банкротами в Российской Федерации в первом квартале 2018 года выросло на 5% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Устойчивый рост числа банкротств фиксируют и расчеты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Согласно его предварительной оценке их количество увеличилось на 2,5%. Однако зачастую банкротство предприятия можно диагностировать заранее с помощью ряда показателей финансовой устойчивости. Анализ данных показателей позволяет оценить вероятность банкротства заблаговременно и принять решения, способные предотвратить его.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, диагностика банкротства, финансовый анализ, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент автономии.

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ, несостоятельностью (или банкротством) является признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, по выплате выходных пособий и (или) по оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Одним из важнейших элементов современного менеджмента являются методы управления рисками, направленные на снижение негативного воздействия факторов как внешней, так и внутренней среды, а, следовательно, повышение эффективности деятельности предприятия [2, с. 1].

Диагностика банкротства — это система финансового анализа, которая направлена на раннее обнаружение кризисного развития предприятия, способного вызвать угрозу его банкротства.

Проблема применения различных методик диагностики несостоятельности (банкротства) организации относится к числу наиболее актуальных вопросов экономической теории и современной хозяйственной практики.

Анализ финансового состояния организации осуществляется на основе данных бухгалтерской отчетности, поэтому его часто называют финансовым анализом или бухгалтерским анализом.

Использование только одного показателя (критерия), в том числе и весьма привлекательного с позиции теории, на практике не всегда оправдано. В связи с этим почти все аудиторские компании и фирмы, занимающиеся аналитическими обзорами, моделированием и консультированием, применяют для аналитических оценок системы показателей (критериев) [3, с. 3].

В системе финансового анализа состояния предприятия выделяют группу объектов мониторинга, которые формируют возможное «кризисное поле», непосредственно влияющие на увеличение вероятности банкротства. В группу объектов этого поля входят такие показатели, как:

- ликвидность активов:
- структура используемого капитала;
- срок погашения финансовых обязательств;
- формирование чистого денежного потока по текущей, инвестиционной и финансовой видам деятельности.

Уровень текущей вероятности банкротства можно определить с помощью системы коэффициентов платежеспособности, в первую очередь, коэффициента абсолютной ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

рассчитывается по формуле:
$$K_{an} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}},$$
(1)

где Кал – коэффициент абсолютной ликвидности.

Считается, что нормальным значение коэффициента должно быть не менее 0,20, то есть каждый день потенциально могут быть оплачены 20% срочных обязательств.

В таблице 1 представлена динамика коэффициента абсолютной ликвидности одного из крупнейших банкротов последних лет – OAO «Авиационная компания «TPAHCAЭРО».

Таблица 1 Динамика коэффициента абсолютной ликвидности ОАО «Трансаэро»

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,032	0,025	0,039	0,016

Из таблицы 1 видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода значение коэффициента абсолютной ликвидности было значительно ниже рекомендуемых 0,20.

В процессе диагностики текущей угрозы банкротства необходимо установить, в какой мере в рамках, предусмотренных законодательством о банкротстве, сроков нарушения финансовых обязательств могут быть удовлетворены все претензии кредиторов за счет имеющихся у организации высоколиквидных активов. В случае если значения коэффициентов платежеспособности ниже рекомендуемых, то текущее состояние обеспечения платежей диагностируется как неблагополучное.

Уровень предстоящей угрозы банкротства диагностируется с помощью системы коэффициентов финансовой устойчивости, к которым коэффициент автономии, рассчитываемый по следующей формуле: $K_{a} = \frac{{}^{\text{Собственный капитал}}}{{}^{\text{Активы}}},$

$$K_{a} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}},\tag{2}$$

где Ка – коэффициент автономии.

В Таблице 2 представлена динамика коэффициента автономии ОАО «Трансаэро».

Таблица 2 Динамика коэффициента автономии ОАО «Трансаэро»

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент автономии	-0,20	-0,45	0,01	-1,77

Отрицательное значение коэффициента автономии, говорит о том, что на протяжении всего рассматриваемого периода компания не могла обеспечивать свои активы собственным капиталом.

Эти показатели рассматриваются в динамике за несколько периодов. Устойчивая тенденция к снижению уровня финансовой независимости компании свидетельствует о нарастающей угрозе банкротства, способной реализоваться в следующем периоде.

При исследовании абсолютных значений данных коэффициентов можно определить то, как быстро «отложенная угроза банкротства», которая вызвана финансовой неустойчивостью организации, будет реализована.

Возможность нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего потенциала предприятия диагностируется с помощью системы показателей рентабельности и коэффициентов оборачиваемости активов и капитала компании.

Первая группа коэффициентов позволяет оценить, в какой степени активы компании могут генерировать прибыль, т.е. способны формировать дополнительный чистый денежный поток для удовлетворения растущего объема обязательств.

Вторая группа показателей характеризует то, с какой скоростью формируется этот дополнительный денежный поток, т.е. выступает как мультипликатор формирования прибыли. В основе использования такого метода диагностики лежит «модель Дюпона».

На основе проведенной диагностики банкротства определяется масштаб кризисного состояния предприятия, изучаются факторы, обусловливающие его кризисное финансовое развитие и разрабатывается политика антикризисного финансового управления [4, с. 5].

Показатели, диагностирующие угрозу банкротства, включаются в систему наблюдения за текущей финансовой деятельностью предприятия.

В современных условиях проблема экономической безопасности является актуальной, поскольку предприятия работают в условиях разных внешних и внутренних рисков, а конкурентная экономическая среда скрывает многочисленные угрозы [5, с. 1]. Одним из таких рисков является риск банкротства предприятия, т.к. в условиях текущей рыночной экономики неотъемлемой частью является такое явление как банкротство предприятий, которые не способны конкурировать на рынке. Это обуславливает важность понимания сущности банкротства и разработки действий по улучшению финансового состояния предприятия с целью снижения вероятности банкротства.

Список литературы

- 1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ.
- 2. Рыхтикова Н.А. Система управления рисками деятельности организации / Н.А. Рыхтикова, М.Ю. Погудаева // Экономический журнал. 2013. Т. 29. №1. С. 101–109.
- 3. Быкова Н.Н. Методы прогнозирования банкротства предприятия // Молодой ученый. 2016. №28. С. 368–372.

- 4. Рыхтикова Н. Управление рисками на основе объектно-ориентированного моделирования ситуации // Проблемы теории и практики управления. 2013. №11. С. 107–112.
- 5. Дмитриева И.В. Риск банкротства как угроза экономической безопасности предприятия / И.В. Дмитриева, А.Р. Иванова // Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2017 г.). М.: Буки-Веди, 2017. С. 114–117.

Киреева Вероника Павловна

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» г. Красногорск, Московская область

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ МЕДИАОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье приведена методика оценки платежеспособности медиаорганизаций. В работе также рассчитаны показатели платежеспособности крупнейших отечественных организаций в сфере медиаиндустрии.

Ключевые слова: медиаорганизация, платежеспособность, ликвидность.

За последние годы экономический кризис ухудшил финансовое состояние и деятельность компаний медиабизнеса, и их нельзя охарактеризовать как стабильные и имеющие устойчивое финансовое состояние, а некоторые из них претерпели существенные убытки и оказались на грани банкротства. И чтобы выжить в таких условиях, медиаорганизациям необходимо постоянно поддерживать и улучшать свои финансовые показатели. Одними из важнейших финансовых показателей медиаорганизаций являются показатели ликвидности и платежеспособности. Именно в такое время особенно остро стоит вопрос анализа и исследования ликвидности и платежеспособности компании, поиска новых подходов к этой проблеме.

Ликвидность и платежеспособность являются объективными условиями обеспечения стабильной деятельности и финансовой устойчивости компаний, именно от этих показателей зависит само существование компаний, ведь компании прекращают свою деятельность в основном вследствие недостатка денежных средств, а не из-за недостаточной рентабельности [3, с. 60].

Инструментом оценки платежеспособности могут быть коэффициенты ликвидности — финансовые показатели, которые рассчитываются на основании отчетности для определения способности компании погашать текущую задолженность за счет наличных текущих (оборотных) активов и позволяют сопоставить стоимость текущих активов, имеющих разную степень ликвидности с суммой текущих обязательств. К ним относятся:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой (срочной) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- чистый оборотный капитал [1, с. 213].
- 1. Коэффициент текущей ликвидности это отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Этот коэффициент еще называют коэффициентом покрытия. Платежеспособность компании зависит от значения этого коэффициента чем он выше, тем лучше платежеспособность компании. Он характеризует соотношение оборотных активов и текущих обязательств и показывает какую часть текущих обязательств компания способна

погасить, если она реализует все свои оборотные активы, в том числе, и материальные запасы. Общий коэффициент покрытия показывает, сколько денежных единиц оборотных средств приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. Для нормального функционирования компании этот показатель должен быть в диапазоне 1–2. Необходимый уровень показателя компания устанавливает самостоятельно в зависимости от потребности компании в свободных денежных ресурсах для погашения текущих долговых обязательств.

Рассчитывается по формуле:

$$K_{T.\Pi.} = (A1 + A2 + A3) / (\Pi1 + \Pi2),$$
 (1)

2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности — это отношение денежных средств, средств в расчетах и других активов к текущим обязательствам. В отличие от коэффициента покрытия коэффициент быстрой ликвидности вычисляется по более узкому кругу активов- (с расчетов исключают наименее ликвидную их часть- производственные запасы). От вынужденной реализации производственных запасов можно получить средства существенно меньшие, чем затраты на их приобретение. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует платежные возможности компании по погашению текущих обязательств при условии своевременного осуществления расчетов с дебиторами. Рекомендованное значение этого показателя — от 0,7 до 1,5.

Рассчитывается по формуле:

$$K\tilde{\delta}_{\Pi} = (A1 + A2) / (\Pi1 + \Pi2),$$
 (2)

3. Коэффициент абсолютной ликвидности — это отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме наиболее срочных обязательств (кредиторская задолженность и другие пассивы) и краткосрочных пассивов, позволяет определить какую часть краткосрочных обязательств компания может погасить в ближайшее время, не ожидая оплаты дебиторской задолженности и реализации других активов.

Значение коэффициента считается достаточным, если оно превышает 0,2...05. На практике значение бывает значительно ниже, и на основании этого показателя нельзя сразу делать негативные выводы о возможности компании немедленно погасить свои долги, потому что маловероятно, чтобы все кредиторы одновременно предъявили бы ей свои требования.

Определяется по формуле:

$$K$$
а.л. = A1 / (П1 + П2), (3)

Если значение показателя абсолютной ликвидности намного выше норматива, это указывает на нерациональное использование финансовых ресурсов.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи тех же и дополнительных финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами – отношение собственных оборотных средств к величине оборотных активов компании, показывает, достаточно ли собственных оборотных средств у компании для ее финансовой устойчивости. Расчетный показатель зависит как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Его рост в динамике характеризует положительную тенденцию и имеет особое значение для развития компании. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль. Значение этого показателя должно быть больше или равно 0,1.

Определяется по формуле:

Koδecπ.c.c =
$$(\Pi 4 - A4) / (A1 + A2 + A3),$$
 (5)

2. Общий показатель ликвидности баланса компании – это отношение суммы всех ликвидных средств компании к сумме всех платежных обязательств.

Значение данного коэффициента должно быть > или = 1.

Определяется по формуле:

Кобщ.л. =
$$(A1 + 0.5*A2 + 0.3*A3) / (\Pi1 + 0.5*\Pi2 + 0.3*\Pi3),$$
 (6)

3. Коэффициент маневренности функционирующего капитала — этот коэффициент показывает какая часть функционирующего капитала находится в запасах. Уменьшение данного показателя является позитивным фактом.

Определяется по формуле (7):

$$K$$
маневр = $A3/(A1+A2+A3) - (\Pi 1+\Pi 2),$ (7)

4. Коэффициент покрытия запасов — это отношение текущих активов к сумме запасов. Характеризует соотношение величины стабильных источников покрытия запасов и суммы запасов. Оптимальный показатель должен быть выше единицы. Только в случае отрицательного собственного капитала значение показателя может быть ниже единицы. Это свидетельствует о скором банкротстве компании. В процессе анализа платежеспособности компании необходимо определение уровня его платежеспособности, в основу чего положено распределение активов по степени ликвидности и пассивов по срокам возврата [2, с. 56].

Таким образом, в литературе не существует единого подхода к составу показателей платежеспособности. Одни ученые отождествляют показатели платежеспособности с показателями ликвидности, другие – с показателями финансовой устойчивости компании.

В табл. 1 показан уровень платежеспособности медиаорганизации и критерии отнесения последней к тому или иному уровню:

Таблица 1
Уровни платежеспособности медиаорганизации

Критерии	Уровень платежеспособ- ности компании	Характеристика
$\begin{array}{l} A1 > \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 > \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 > \Pi1 \\ + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 + A4 \\ > \Pi1 + \Pi2 \end{array}$	Высокий	Компания характеризуется высоким потенциалом ликвидности и платежеспособности формируется за счет собственных средств.
$\begin{array}{l} A1 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 > \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 > \Pi1 \\ + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 + A4 \\ > \Pi1 + \Pi2 \end{array}$	Средний	У компании недостаточно абсолютно ликвидных активов, что связано с наличием больших объемов дебиторской задолженности. В целом, компания является ликвидной и может своевременно обеспечить погашение обязательств. В такой ситуации рекомендуется компании разрабатывать меры по реструктуризации дебиторской задолженности.
$\begin{array}{c} A1 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 > \Pi1 \\ + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 + A4 \\ > \Pi1 + \Pi2 \end{array}$	Умеренный	Значительную долю оборотного капитала компании составляют запасы, сформированные за счет привлеченных средств. Наличие значительных объемов запасов свидетельствует о том, что компания неэффективно использует оборотный капитал.

$\begin{array}{c} A1 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 < \Pi1 \\ + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 + A4 \\ > \Pi1 + \Pi2 \end{array}$	Низкий	Компания свои оборотные активы формируют только за счет привлеченных на короткий срок средств (текущих обязательств). В таком случае в обороте компании нет собственных средств, а только вовлечены и заемные. Часть текущих долгов компании направлена на создание внеоборотных активов.
$\begin{array}{c} A1 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 < \Pi1 + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 < \Pi1 \\ + \Pi2 \\ A1 + A2 + A3 + A4 \\ < \Pi1 + \Pi2 \end{array}$	Компания на грани банкротства	Такое положение свидетельствует, что компания является банкротом, поскольку ее имущества (активов) не хватит, чтобы погасить текущую задолженность. Такая ситуация имеет место, когда компания работает убыточно и у нее есть непокрытый убыток, влияет на уменьшение собственного капитала (собственный капитал имеет отрицательное значения).

В табл. 2 представлены показатели платежеспособности крупнейших российских медиаорганизаций.

Таблица 2 Показатели платежеспособности крупнейших российских медиаорганизаций

Медиаорганизация	Коэффи- циент текущей ликвидно- сти	Коэффици- ент быстрой ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
ПАО «Медиахолдинг»	312,3	312	0,09	1
ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания»	0,3	0,3	0,1	-2,7
АО «Газпром-медиа холдинг»	1,7	1,7	0,01	0,4
ЗАО «Национальная медиа группа»	1,8	1,8	0,9	0.2
Норматив	1–2	От 0,7 до 1,5	не менее 0,2	Больше 0,1

Источник: рассчитано автором на основании данных бухгалтерской отчетности медиаорганизаций.

Из табл. 1 видно, что наилучшая платежеспособность наблюдается у ПАО «Медиахолдинг». Наихудшая платежеспособность – у ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания». Платежеспособность АО «Газпром-медиа холдинг» и ЗАО «Национальная медиа группа» в целом находятся на нормативном уровне.

Сбор информации для проведения диагностики ликвидности и платежеспособности включает поиск необходимых источников данных, их трансформацию с целью облегченного применения и систематизацию в зависимости от отчетных периодов. Проведение диагностики предполагает установление целей, сопровождающихся ее осуществлением. Основными целями диагностики ликвидности и платежеспособности могут быть: определение кредитоспособности компании, инвестиционной привлекательности, удовлетворения интересов собственников по эффективности расходования средств, определения способности компании к реструктуризации и другие [4, с. 312].

Заключительным этапом диагностики платежеспособности компании является формирование выводов, которые позволяют получить информацию о факторах влияния на деятельность компании и сформировать предложения и рекомендации для компании.

Выволы

В условиях рыночной экономики, поддержания платежеспособности на должном уровне является чрезвычайно важной задачей для любого предприятия. Низкая ликвидность и платежеспособность подрывают возможности осуществления нормального производственного процесса, лишают возможностей привлечения дополнительных финансовых ресурсов вследствие низкого доверия кредиторов и других контрагентов, обусловливают дополнительные непроизводительные расходы и делают невозможным осуществление инвестиций.

Насущной задачей является разработка целостности теоретической концепции анализа ликвидности и платежеспособности, соответствующей объективной сущности данных явлений, которая обеспечивала бы получение объективной, многогранной, точной и достоверной информации о них и обеспечивала разработку и принятие оптимальных управленческих решений.

Список литературы

- 1. Бутенко Е.С. Экономическое содержание анализа платежеспособности и ликвидности организации // Синергия Наук. 2018. №19. С. 213–218.
- 2. Зубова Е.В. Проблемы ликвидности и платежеспособности российских предприятий // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 5. №2 (4). С. 56–60.
- 3. Константинов К.К. Оценка платежеспособности предприятия на базе анализа ликвидности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №5–4. С. 60–63.
- 4. Остапенко С.А. Ликвидность и платежеспособность: способы оценки и взаимосвязь / С.А. Остапенко, О.А. Приходько // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: форсайт и бэкграунд: Сборник научных статей по материалам Межрегионального бухгалтерского форума, посвященного 50-летию НГУЭУ и бухгалтерского образования в Сибири. 2017. С. 312–316.

Киреева Вероника Павловна

магистрант

Московский областной филиал

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

СПОСОБЫ УЛУЧШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье представлены способы повышения платежеспособности медиаорганизаций в современных условиях рынка. Эффективное финансовое управление по всем направлениям будет обеспечивать медиаорганизацию оборотными средствами, поддерживать её ликвидность возможностью оплачивать все свои счета и выполнять обязательства перед заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: платежеспособность, медиаорганизация, медиаиндустрия.

В условиях рыночной экономики обеспечение достойного уровня платежеспособности является чрезвычайно важной задачей для бизнеса, в целом,

и медиаорганизаций, в частности. Низкая платежеспособность делает невозможным осуществление нормального производственного процесса и осуществления инвестиций, лишает возможностей привлечения дополнительных финансовых ресурсов вследствие низкого доверия кредиторов и других контрагентов, обусловливает дополнительные непроизводительные затраты.

От уровня платежеспособности компании зависит уровень ее инвестиционной и экономической привлекательности для всех участников рынка: потенциальных инвесторов, поставщиков, заказчиков, банков, клиентов и т. д., которые в условиях рыночной экономики имеют возможность выбрать альтернативный вариант удовлетворения своих потребностей между данной корпорацией и другими.

Для устранения низкой платежеспособности и неудовлетворительной ликвидности, приводящих к кризису платежеспособности компании необходимо осуществлять систематический анализ этих показателей с целью идентификации глубины кризиса, возможности улучшения платежеспособности и своевременного принятия, новых мер по антикризисному управлению. Такие направления работы дают возможность вовремя исправить кризисное состояние, или же осуществить санкционные действия с целью избегания банкротства. Исследователи и ученые на практике предлагают различные средства, пути и стратегии, которые имеют одну цель – повышение ликвидности и платежеспособности организаций.

Платежеспособность имеет неразрывную связь с финансовой устойчивостью и другими направлениями анализа финансового состояния компании. Анализ таких параметров необходимо осуществлять совместно, так как степень экономической стабильности будет отображать не только лишь состояние платежеспособности компании, но и уровень риска потери ее при неблагоприятных условиях.

Кроме того, показатели платежеспособности организации относятся к одним из основных показателей рисков ухудшение финансового состояния экономических субъекта ссылка [3, с. 180].

В качестве методов финансирования организации также могут использоваться: кредитование, в том числе мезонинное и бридж-кредит, госзаказ, краудное финансирование и т. д. [4, с. 49].

К наиболее известными методами также относится факторинг. Факторинг помогает превратить значительные объемы дебиторской задолженности в реальные деньги на счетах компании.

В.Н. Симоненко предлагает повысить платежеспособность организации путем оптимизации дебиторской задолженности. Чтобы достичь оптимизации предлагается усилить контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностями и проведение комплекса систематическую оценку дебиторской задолженности [6, с. 74]. Финансовые службы организаций должны постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости компании и требует привлечения дополнительных средств, а превышение кредиторской задолженности может привести к неплатежеспособности организации.

Во время осуществления анализа дебиторской задолженности исходным моментом оптимизации является установление необходимого объема прироста чистого дохода от реализации продукции организации, то есть объемов продаж, которые осуществляются без отсрочки срока платежа. Для оптимизации управления дебиторской задолженностью

Л.Ф. Сейко [5, с. 78] предлагает применять структурно-логическую модель процесса управления дебиторской задолженностью. Она состоит из этапов управления формированием дебиторской задолженности компании, которая включает анализ дебиторской задолженности, формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям, контроль за отгрузкой продукции, выпиской счета и отправки его покупателю, составление картотеки дебиторов, контроль за финансовым состоянием дебитора и планирование дебиторской задолженности. Соглашаемся, что предложенный механизм управления дебиторской задолженностью дает не только возможность контролировать платежно-расчетные взаимоотношения, но и способен обеспечить повышение платежеспособности и ликвидности организации.

Для полиграфических организаций, помимо указанных, можно предложить еще такие меры: повышение заработной платы для поощрения работников; продажа основных средств, которые не используют на предприятии; проведение модернизации устаревшего оборудования для улучшения эффективности производства; продажа готовой продукции, которую долгое время хранили на складах предприятия; приобретение материалов для изготовления продукции и т. п.

Выводы

В условиях рыночной экономики, поддержания платежеспособности на должном уровне является чрезвычайно важной задачей для любой медиаорганизации. Таким образом, для повышения платежеспособности медиаорганизаций необходимо: во-первых, систематически проводить анализ ликвидности и платежеспособности, выявления отклонений от нормативных значений; во-вторых, осуществлять постоянный контроль динамики поступления средств и за соблюдением платежно-расчетной дисциплины для своевременного выявление потенциальных должников; в-третьих, обеспечить эффективную работу организаций, путем проведения маркетинговой политики для стимулирование спроса на услуги медиакомпаний; в-четвертых, отказаться от части капитальных вложений, превышающих финансовые возможности организаций.

Эффективное финансовое управление по всем направлениям будет обеспечивать медиаорганизацию оборотными средствами, поддерживать её ликвидность возможностью оплачивать все свои счета и выполнять обязательства перед работниками, контрагентами, акционерами, инвесторами, кредиторами и другими заинтересованными сторонами.

Список литературы

- 1. Акатьева М.Д. Эффективное использование оборотных активов медиаорганизации: теоретические и аналитические аспекты / М.Д. Акатьева, О.В. Жукова // Медиаэкономика 21 века. -2017. -№6. -C. 79–82.
- 2. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / В.Я. Поздняков, В.Я. Поздняков. М.: НИЦ Инфра-М, 2015. 617 с.
- 3. Рыхтикова Н.А. Анализ и направления рисками организациями. М.: Инфра-М, 2018. 248 с.
- 4. Рыхтикова Н.А. Управление рисками финансирование организации в условиях экономического кризиса// The Genesis of Genius. 2007. №1. С. 48–51.
- 5. Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. М.: Дашков и К, 2017. 372 с.
- 6. Симоненко В.Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: Учебник / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. М.: Магистр; НИЦ Инфра-М, 2017. 512 с.

Лимарев Станислав Александрович

бакалавр, магистрант

ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству» г. Москва

Сафин Марат Камилевич

бакалавр, магистрант Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

Одинцов Игорь Александрович

бакалавр, магистрант Московский областной филиал

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» г. Красногорск, Московская область

Рыхтикова Наталья Александровна

канд. экон. наук, доцент Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» г. Красногорск, Московская область

«ЗЕЛЕНЫЕ ОБЛИГАЦИИ»: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: тенденции развития технологий в мире вместе с открытием новых возможностей для роста возлагает новые обязательства в части охраны окружающей среды. Учитывая сложившуюся ситуацию, в обществе отчетливо формируется запрос на благополучную окружающую среду не только на сегодняшний день, но и на перспективу для будущих поколений. Очевидно, что внедрение новых технологий, направленных на «озеленение» процесса производства, в рамках рыночной экономики не окупится в обозримом будущем. Именно исходя из этого, по мнению авторов статьи, сегодня столь интересным и столь обсуждаемым является новый инструмент, представленный на финансовом рынке, — «зеленые облигации».

Ключевые слова: «зеленая облигация», экономика, экология, инвестиции, финансовая система, Россия.

Действительно, еще 30 лет назад в мировом сообществе в серьез обсуждалась исключительно проблема утилизации переработанного урана. Стоит отметить, что причиной такие обсуждения стали плачевные последствия одной из крупнейших техногенных катастроф в истории человечества. Сегодня перед нами отчетливо виднеется перспектива глобального потепления, побочные эффекты которого разделят жизнь людей на до и после. С глобальным потеплением связаны такие процессы как истощение водных и лесных ресурсов, розливы нефти. Сами правила рыночной экономики, предполагающие перманентный рост, не позволяет крупным игрокам устанавливать экологические стандарты, если только это требование не исходит от законодателя. Законодатель в свою очередь тоже ограничен, поскольку экономическое благополучие населения напрямую связано с уровнем развития экономики.

«Зеленая облигация» — это финансовый инструмент, посредством которого эмитент-заемщик получает от инвесторов фиксированную сумму капитала и направляет ее на свои корпоративные потребности, выплачивая капитал инвестору, когда облигация погашается, а также согласованную сумму процентов в течение срока ее обращения. Отличает такой инструмент обязательство эмитента направить привлеченные средства на финансирование проектов экологии, средства используются для проектов, связанных с возобновляемой энергией, повышением энергоэффективности, экологически чистым транспортом или низкоуглеродной экономикой.

На сегодняшний день рынок «зеленых облигаций» является частью рынка ценных бумаг и не попадает под специальное регулирование. Основным критерием отличия указанных облигаций от остальных инструментов является указание на это в проспекте эмиссии. Так, как правило, в секции «Использование доходов» (Use of Proceeds) эмитент берет на себя обязательство использовать заемные средства исключительно на экологические проекты, которые в большинстве случаев перечисляются поименно.

Для выбора проектов финансирования от получаемых от продажи облигаций денежных средств МБРР использовал экологические критерии и оценку экспертов из Норвегии. До этого некоторые страны выпускали облигации для финансирования проектов, имеющих экологическую направленность. В большинстве этих стран «зеленые» облигации стали частью быстрорастущего сегмента рынка ценных бумаг. С 2013 по 2015 г. Объемы выпуска «зеленых» облигаций увеличился с \$11 млрд до \$65,6 млрд, и по экспертным оценкам их объем к 2020 г. может возрасти до \$1 трлн. Вопросы о «зеленых» облигациях часто поднимаются на различных международных форумах и конференциях, что несомненно показывает их важность как финансового инструмента.

После успешного применения «зеленых» облигаций, на первое место вышел вопрос о создании определенных стандартов в использовании и обороте, оттеснив вопрос о доходности и прибыльности облигаций. Первым шагом к стандартизации была публикация некоммерческой организации Climate Bond Initiative (CBI) в конце 2011 г. первого стандарта климатических бондов (в сфере генерации ветровой энергии) и системы их сертификации. В 2012—2015 гг. создаются и утверждаются четыре отраслевых стандарта.

- 1. Для проектов по солнечной энергетике.
- 2. Низкоуглеродному общественному транспорту (скоростной автобус).

3. Энергоэффективным зданиям [7].

Впоследствии, выходили расширенные версии стандартов и вводились новые принципы. Однако эти стандарты носят добровольный характер и не влияют на рейтинг самих облигаций.

Инвесторы. Главными инвесторами «зеленых» облигаций являются различные страховые фонды, которые заинтересованы во вложениях с низким уровнем риска. По оценкам экспертов спрос обуславливается конкретными факторами.

1. Быстрое размещение «зеленых» облигаций, обычно за несколько часов с момента официального начала продаж бондов.

- 2. Спрос на «зеленые» бонды превышает первоначально запланированный размер эмиссии.
- 3. Опросы показывают, что спрос на «зеленые» бонды растет из года в год.

Появление на рынке многочисленных специализированных «зеленых» фондов, учрежденные всеми основными группами институциональных инвесторов для вложения средств в «зеленые» облигации. Таким образом, применение «зеленых» облигаций в настоящее время является одним из динамично развивающихся направлений инновационного развития компаний которое, в свою очередь, обеспечит повышение эффективности результатов их деятельности [3].

«Зеленые» облигации в российской экономике. По данным СВІ, в 2010–2015 гг. Всемирный банк и ЕБРР осуществили десять выпусков номинированных в рублях «зеленых» облигаций на сумму более 3,9 млрд руб. Так, в 2012 и 2013 гг. МБРР осуществил две эмиссии «зеленых» облигаций, деньги от которых были направлены на финансирование проектов в Российской Федерации.

- 1. На модернизацию гидрометеорологической службы.
- 2. Противодействие лесным пожарам.

О заинтересованности в «зеленых» облигациях сказали «Норильский никель», Сбербанк и Внешэкономбанк, однако до сих пор до выпуска таких облигаций в Российской Федерации не было. Специалисты и эксперты в России занимают осторожную позицию по отношению выпуска «зеленых» облигаций [5]. Как сообщает ТАСС в 2018 году [2]. В конце октября Анна Кузнецова управляющий директор Московской биржи сказала, торговые площадки изучают этот вопрос. В начале декабря Елена Чайковская глава департамента по развитию финансовых рынков упомянула, что пятерка крупных российских компаний изъявляет заинтересованность в выпуске «зеленых» облигаций [6]. Кроме того, данный вариант можно отнести к методам устранения негативного воздействия рисков, а именно, данный инструмент инвестирования будет рассматриваться как инструмент управления рисками [3].

Финансовое положение. Рынок ценных бумаг развивается, но, в тоже время, бюджетных источников финансирования для этих операций не достаточно. Логичным будет использование внебюджетных средств. Можно было бы применить механизм «зеленых» бондов для решения проблем экологической направленности, так с введением Федерального закона от 21 декабря 2013 г. №379 была создана основа для эмиссии секьюритизированных облигаший. Под секьюритизацией в федеральном законе понимается финансирование или рефинансирование активов юридических лиц, приносящих доход, в приносящую доход форму при помощи инструмента выпуска облигаций. В законе говорится о двух типах секьюритизации: внебалансовой и балансовой. которые являются основой для эмиссии «зеленых» облигаций, подобных ABS и облигациям с покрытием. Так же законом затрагивается проектное финансирование с использованием облигаций, которые обеспечиваются залогом денежных требований и другого имущества, что служит базой создания механизма «зеленого» облигационного финансирования. Новые возможности для привлечения частных инвесторов для участия в проектах «зеленого» финансирования, в том числе и на основе выпуска «зеленых» облигаций, говорит Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-Ф314 о государственно-

частном партнерстве. Этот закон содержит закрытый перечень объектов соглашения о ГЧП, в него вошли 16 объектов по секторам и отраслям. С позишии «зеленого» финансирования данный перечень имеет вес. так как в нем говорится об отраслях и секторах экономики, которые имеют классификацию в международных стандартах как «зеленые» [1]. Однако текущая законодательная база требует доработок для создания инструмента «зеленых» облигаций в России. Нужна разработка нормативно-правовой и методической основы, которая будет «заточенна» под решение задач «зеленого» проектного финансирования, стандартизации «зеленых» облигаци. Нужно будет также внести изменения в законодательство, направленное на защиту прав институшиональных инвесторов на рынке «зеленых» облигаций, создать перспективы для Пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фонлов вкладываться в такие облигации. «Зеленые» облигации имеют потенциал стать важным и безопасным инструментом для вложений сбережений населения, для которых стандартны высокие темпы роста. Около 15% денежных накоплений населения вложено в ценные бумаги, а остальные представляют собой огромный потенциал для развития и роста «зеленого» финансирования в России. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Исследования в области мотивов институциональных инвесторов для приобретения «зеленых» облигаций говорят об их изменениях. В первые годы преобразования рынка на первых местах у инвесторов были мотивы, связанные с желанием разделить свои вложения за счет покупки низко рисковых активов, а также PR факторы. Однако в последние годы все более значимым фактором становится осознание важности перехода к «зеленой» и устойчивой к изменению климата экономики. Так, 259 инвесторов, имеющих активы, составляющие \$22 трлн, которые входят в Глобальную инвестиционную коалицию по климатическим изменениям, публично сказали о своей расположенности к идеям сохранения климата и экологического развития.

Список литературы

- 1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
 - 2. TACC [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/4823713
- 3. Рыхтикова Н.А. Управление эффективностью деятельности организации на основе риск-ориентированного подхода // Инновационные технологии производства и хранение материальных ценностей для государственных нужд. 2018. № 9 (9). С. 166–172.
 - 4. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. М.: Инфра-М, 2018. 248 с.
- 5. Почему избалованные эмитенты РФ сторонятся «зеленых бондов»: Q&A. Bloomberg. 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.finanz.ru/novosti /aktsii/pochemuizbalovannye-emitenty-rfstoronyatsya%60zelenykh-bondov-Q&A-1002019257
- 6. Scaling up Bond Markets for Sustainable Development [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.climatebonds.net/files/files/files/GB-Public Sector Guide-Final-1A.pdf
- 7. Green Bonds [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.icmagroup.org/Regulatory-Policyand-Market-Practice/green-bonds/
- 8. The green bonds market needs to maintain integrity while growing // Daily Planet. 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://dailyplanet.climate-kic.org/green-bonds-market-needs-maintain-integrity-growing

Радина Оксана Ивановна д-р экон. наук, профессор Сиротенко Оксана Юрьевна магистрант

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» г. Шахты. Ростовская область

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГРЕЙДОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация: в статье раскрыты особенности использования грейдовой системы оплаты труда на примере Новочеркасской ГРЭС Ростовской области. Авторами предложен алгоритм использования системы грейдов на предприятии, которая явилась эффективным методом увеличения качества работы организации.

Ключевые слова: адаптация персонала, грейдинг, система оплаты труда.

В последние десятилетия отечественные компании, в связи с эффективностью расчета заработной платы труда труженикам, динамично вводят систему оценки должностей – грейдинг. Для предприятия грейдинг – группирование должностей по конкретным основаниям для создания системы мотивации. Для адаптации персонала грейдинг – это ключ, с помощью которого возможно понимание системы оплаты труда. Новый работник будет ясно понимать, как и по какой схеме будет производиться оплата его труда, изучив систему грейдов в компании. Он сможет понять, как можно достичь бизнес-цели компании и реализации ее стратегии; как получить максимальную отдачу от своего вклада в работу; как остаться в компании и стать хорошим специалистом.

В России данную систему впервые использовали в 1984 году в фирме DHL. У них функционировала 4-разрядная система компенсации труда. Затем ее установили в фирме «Вимм-Билль-Данн», IBS и «Рольф». Аналог системы грейдов существовал и в Советском Союзе. Речь идет о тарифной квалификационной сетке, но ее применяли к отдельным категориям должностей, и анализировала она работников формально [2].

Существует два основных вида грейдинга — это «грейдинг должностей или работ» и «грейдинг работников». В первом значении грейд зависит от значимости определенной должности для предприятия, во втором учитывается и важность выполняемой работы, и самого работника.

Приведем итоги сравнительного анализа этих подходов по отдельным параметрам (таблица 1).

Таблица 1 Сравнительный анализ видов грейдинга

Критерий	Грейдинг должностей или работ	Грейдинг работников
Что оцениваем	Значимость должности для предприятия	Значимость определенного работника

Критерии оценки	Требования к самой должности: уровень квалификации, сложность выполняемой работы, влияние на цели и бизнес-результат предприятия, условия работы и др.	Степень ответственности и влияние на бизнес-результат, дополняются критериями оценки самого работника: его квалификация, результативность и др.
Предприятия, для которых рекомендуется такой подход	Предприятия с определенными функциями должностей, где разные работники смогут занимать аналогичные должности и выполнять аналогичные функции.	Выполняемые работниками функции и задачи зависят от квалификации и способностей работника.
Результат	Сбалансированная сетка должностных окладов.	Распределение личных окладов работникам по грейдам.
Примеры внедре- ния системы	ООО «ЛУКОЙЛ Пермь» (Методика HayGroup), «ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг Лтд».	Тренинговая компания «МТІ», компания IBS (консалтинг и развитие IT).

В России система грейдирования призвана на смену тарифной системы оплаты труда, оказавшейся неэффективной и негибкой в современных условиях. Главными недостатками использовавшейся тарифной системы стали скрытая внутренняя логика, жесткость иерархической структуры. Напротив, система грейдирования дает возможность четко определять схему должностных уровней, учитывая не только квалификацию и стаж, но и другие, не менее значимые факторы. Это обеспечивает сотрудникам не только управленческую, но и профессиональную карьеру, что немаловажно для тех, кто работает в крупном и среднем бизнесе. Начисление заработной платы работникам должно быть понятным для всех участников трудовых отношений, ориентированным на эффективность труда [1].

В рассматриваемой системе имеются как положительные, так и отрицательные стороны. Отрицательными показателями является большие затраты времени и ресурсов уже на стадии оценки персонала; сложность перевода работников с должности на должность по вертикали и по горизонтали; необоснованные критерии оценки эффективности в работе персонала приведут к противоположному исходу – не качественной работе.

На рынке России присутствует уже немало положительных примеров использования системы грейдинга — Газпром, Аэрофлот, Росэнергоатом, Русал, РусГидро, Уралкалий — Ремонт.

Применение системы грейдов используется в следующих случаях. Вопервых, эта система рациональна для крупных и средних организаций, так как, в отличие от вертикального построения карьеры, она позволяет строить карьеру горизонтально, внутри своего уровня. Например, повышение сотрудникам квалификации(образования) скажется на размере оплаты, поскольку повысится вес фактора знания, и зарплата возрастет, несмотря на то, что работник будет оставаться на своей должности. Во-вторых, в больших организациях существует огромное количество должностей, что создает немало проблем [2]. Представителям среднего или малого бизнеса порой есть необходимость внедрить систему попроще. Классический

грейдинг не актуален для предприятий, трудящихся в инновационных и научно-исследовательских сферах.

Нами были проведены исследования использования системы грейдов на *OAO «ОГК-2» – Новочеркасская ГРЭС Ростовской области*.

В ходе исследования на ОАО «ОГК-2» — Новочеркасская ГРЭС были проанализированы все факторы, а затем распределены по степени важности для компании с учетом критериальной оценки. Общий вес всех факторов — 100 баллов.

Таблица 2 Критериальная оценка факторов грейдированияна ОАО «ОГК-2» — Новочеркасская ГРЭС Ростовской области

Факторы	Вес, баллы
Степень полномочий	10
Масштаб действий (оборот)	10
Степень влияния на результат	25
Профессиональные знания	15
Навыки управления	10
Навыки взаимодействий	10
Сложность принятия решений	20

В ходе подготовки к использованию системы грейдов на предприятии ОАО «ОГК-2» было предложено выполнение работы по следующим этапам:

- создание рабочей группа по внедрению системы грейдов;
- изучение современных методик грейдирования;
- разработка организационно-экономическойдокументация;
- производится критериальная оценка должностей;
- оценивается каждый уровень грейда, учитывая суммарную оценку баллов для определенной должности и вес факторов;
 - комиссией устанавливаются должностные оклады;
- организационно-экономическая оценка результатов грейдирования на предприятии.

Рекомендуемый алгоритм грейдирования на *OAO* «*OFK-2*» – *Новочер-касская ГРЭС* привел к перемене структуры оплаты труда на предприятии. Заработная плата рабочих, занимающихся основным производством, возросла, а оплата труда управляющего персонала и работников вспомогательных цехов, в свою очередь, иначе – продемонстрировала отрицательную динамику. Исходя из сложившейся ситуации, предприятие сделало акцент на привлечение инженерно-технических работников, в которых данная организация непременно нуждается. Также в связи с изменениями системы оплаты труда получилось увеличить качество и надежность работы электростанции, поскольку при оплате труда работников основного производства начали учитывать данные факторы (таблица 1) [2].

В итоге система грейдов является эффективным методом увеличения качества работы организации. Она дает возможность увеличить уровень мотивации сотрудников и способствует их удержанию, сокращает текучесть кадров. Система оплаты труда становится неотъемлемой частью управленческого цикла, включающего оценку при отборе, адаптацию,

развитие, обучение и аттестацию персонала. Грейдовая система оплаты труда — это новый инновационный метод оценивания работы персонала, обеспечивающий каждого работника оплатой по его достижениям, а значит и стимулирующий персонал на свершения, однако с другой стороны его внедрение достаточно дорогостоящее, что в случае с малыми предприятиями не окупается.

Список литературы

- 1. Лукьяненко А.Б. Грейдинг в системе управления персоналом / А.Б. Лукьяненко // Отдел кадров коммерческой организации. 2010. №6 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/greyding-v-sisteme-upravleniya-personalom
- 2. Черепанова М.А. Система грейдов как инструмент повышения эффективности работы персонала российских компаний / М.А. Черепанова; науч. рук. Ж.А. Ермушко // Экономика России в XXI веке: Сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России» (г. Томск, 18–22 ноября 2014 г.). В 2 т. Т. 2. Томск: Изд-во ТПУ, 2014.

Сыдыков Бакытбек Кадыралиевич

д-р экон. наук, профессор Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова г. Бишкек, Кыргызстан

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Аннотация: в статье главным образом раскрываются основные пути обеспечения энергетической безопасности в Кыргызской Республике. Необходимо развитие нетрадиционных, возобновляемых источников энергии для электрификации объектов республики.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, энергетика, топливноэнергетические ресурсы, топливно-энергетический комплекс, национальная безопасность.

В Кыргызской Республики структура ТЭК в целом была обусловлена, в первую очередь, необходимостью обеспечения централизованного энергетического хозяйства бывшего СССР. Кроме того, в бывшем СССР со свойственными ему общими особенностями развития и рассмотрения перспектив отраслей ТЭК формировались как единое целое. Например, была единая энергетическая система, единая система газоснабжения, единая система нефтеснабжения. Зависимость многих республик от наличия ТЭР ослабевала по мере того, как мы овладевали массовым развитием единых систем. В то же время вся совокупность нужд республик в энергии не удовлетворялась. Кроме того, в практике проектирования электростанций преобладал одновариантный подход. Их проектировали и строили по типовым проектам, что ограничивало возможности повышения эффективности инвестиций на основе использования внутренних условий, связанных с географией размещения объектов. Строились крупные электростанции, отрицательно влияющие на природную экологическую среду. При

этом проявлялась всюду общая тенденция: отсутствовал принцип разумного сочетания различных мощностей электростанций. В итоге отрасли ТЭК, являясь одним из ведущих звеньев хозяйства бывшего СССР, не смогли обеспечить развитию экономики, а населению — достойную жизнь

Распад СССР внес резкие изменения в характер экономики Кыргызстана. Приобретение республикой независимости с новой силой выдвинуло проблему изучения и использования топливно-энергетических ресурсов своей территории.

Кыргызская Республика относится к числу государств, обеспеченных гидроэнергетическими ресурсами, потенциал которых по оценке специалистов составляет 142 млрд кВт·ч, из которых освоено не более 10%.

Водные ресурсы: их ежегодный сток составляет 51 млрд м³. Это огромное богатство Кыргызской Республики, уровень использования которого продолжает оставаться очень низким. Всего 16–18% стока находит применение для орошения сельскохозяйственных земель в республике, а остальные 84–82% воды, в основном безвозмездно, потребляются в Узбекистане, Казахстане, Таджикистане. Экономическая эффективность вовлечения в народнохозяйственный оборот этого ресурса, обеспечивающего в значительной степени решение проблемы развития экономики и повышения уровня жизни населения, особенно в горных районах, весьма огромна. Средняя себестоимость 1 кВт·ч электроэнергии, вырабатываемой на гидростанциях, более чем в 10 раз ниже по сравнению с ТЭЦ.

Покрытие потребности в энергетических ресурсах Кыргызстана осуществляется сложно и большими затратами. Несмотря на огромные запасы угля, и гидроэнергетических ресурсов, республика не в состоянии покрывать возрастающий спрос потребителей на энергоносители. Импорт угля, нефтепродуктов стимулирует постоянное повышение тарифов, а это существенно увеличивает издержки в реальном секторе, социальной сфере и снижает конкурентоспособность предприятий Кыргызской Республики, как на внутреннем, так и на международных рынках.

В кыргызской энергосистеме из общей установленной мощности 3586 тыс. кВт на долю гидроэлектростанций приходится 2948 тыс. кВт (82%). Выработка электроэнергии составляет от 10,0 млрд кВт·ч до 15,0 млрд кВт·ч, из них 92% производится на ГЭС (по данным Энергохолдинга КР).

Из-за отсутствия инвестиций остается незавершенным начатое более 15 лет назад строительство перспективных генерирующих источников (Камбаратинские ГЭС, ТЭЦ-2 города Бишкек). Попытки привлечения инвестиций в электроэнергетику для ввода новых мощностей не приносят желаемых результатов, за исключением небольших объемов капиталовложений в рамках программы государственных инвестиций и собственных средств компаний в развитие производственной базы, что собственными силами введен один агрегат Камбаратинской ГЭС-2 мощностью 120 Мвт. Но в связи с заявлением президента Узбекистана Ш. Мирзиеевым, предложивший о совместной строительстве Камбаратинской ГЭС «в рамках соглашения о разделе продукции», даст Кыргызской Республике возможность выйти из кризисного положения в энергетике в будущем. А Узбекистан имеет большой опыт в строительстве крупных энергетических объектов, например, Кандымский газоперерабатывающий комплекс

(ГПЗ) — одной из крупнейших в Центральной Азии. Строительство Кандымского ГПЗ при участии ЛУКОЙЛа началось 19 апреля 2016 г., а ровно спустя 2 года — 2018 г. завершено. С запуском предприятие вышло на проектный уровень в 8,1 млрд м³/год газа.

Кыргызстан потребляет до 500 млн куб. газа в год.

Основные направления развития на долгосрочный период (примерно 15–20 лет) гидроэнергетического потенциала в Кыргызской Республике, целесообразным строительство 16 ГЭС на реке Нарын установленной мощностью около 6,0 млн кВт с годовой выработкой примерно 15 млрд кВт-ч

Освоение Кара-Кечинского (Кара-Кечуу) месторождения бурых углей. Освоение крупного Кара-Кечинского буроугольного месторождения с объемом добычи до 1–2 млн тонн в год позволило бы обеспечить работу ТЭЦов городов Бишкека и Оша, котельных в Нарынской, Чуйской, Иссык-Кульской и Таласской областях, а также продажу угля населению. Строительство железнодорожной ветки Кара-Кече-Балыкчы, сооружение которой начато в 1999 г и брошено, позволило бы с относительно низкими транспортными расходами ежегодно обеспечивать поставку угля на внутренний рынок республики.

Объем производства электроэнергии на ТЭЦ в 2017 году составил около 1,212 млн кВт.ч (табл. 1). В среднем на тепловых электростанциях (ТЭП) вырабатывается от 0.700 (2010г) до 1.906 млн кВт·ч (2015 г.) электроэнергии. Сегодня электрическая мощность ТЭЦ составляет 250 МВт, проектная мощность составляет 688 МВт, хотя в 1986 году выработано 4,06 млрд кВт-ч, в 1987 году – 4,1 млрд кВт-ч и в 1989 году – 4,035 млрд кВт.ч. В эти годы на тепловой электростанции (ТЭЦ-1) г. Бишкек вырабатывали более 4,0 млрд кВт-ч электроэнергии. Это говорит о том, что, если до конца довести реконструкцию ТЭЦ, в котором капитальное вложение составляла около 300 млн дол. США, довести до проектной мошности, то дефицит электроэнергии можно было бы возместить за счет ТЭЦ, а не строить объемные гидростанции, например, такие, как Камбар-Ата-1, где требуются инвестиции порядка 1,9 млрд дол. США, срок строительства от 5 до 15 лет (долгие сроки). Порядка 4.0 млрд кВт-ч электроэнергии, выработанные на ТЭЦ, решили бы дефицит энергии для республики на сегодняшний день.

Таблица 1 Производство электроэнергии ТЭЦ г. Бишкек (млрд кВт·ч)*

Наименование	1986 г.	1987 г.	1989 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ДЕТ	4,060	4,164	4,035	1,254	1,906	1,598	1,213

^{*}Источник: таблииа составлена по данным ТЭЦ г. Бишкек.

Необходимо развитие нетрадиционных, возобновляемых источников энергии для электрификации объектов республики. Чабанские и животноводческие объекты, геологические экспедиции, гидрометеорологические станции, телерадиотрансляторы, жилые дома, дома отдыха, пансионаты могут быть электрифицированы за счет малых ГЭС. В настоящее время в Кыргызстане эксплуатируется несколько малых ГЭС, где объем выработка электроэнергии незначительны.

Список литературы

- 1. Сартказиев Б. Энергетическая безопасность залог экономической независимости / Б. Сартказиев, Б. Ботбаев // Энергетика Кыргызстана на пороге нового столетия и нового тысячелетия. Б., 2000.
- 2. Сыдыков Б.К. Топливно-энергетическая политика Кыргызской Республики: проблемы и перспективы развития. Бишкек: Алтын принт, 2011.

Хусаинова Екатерина Александровна канд. экон. наук, старший преподаватель Филина Ольга Владимировна канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет» г. Казань, Республика Татарстан

РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ МОНИТОРИНГА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: в данной статье исследуются особенности мониторинга региональной экономической безопасности. В работе также дается краткая характеристика понятия «угроза».

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, угроза, мониторинг, регион.

Обеспечение экономической безопасности региона является одной из ключевых задач управления субъектом федерации. Посредством обеспечения экономической безопасности определяются приоритеты управления регионом, в связи с чем система экономической безопасности должна быть интегрирована в систему управления развитием социально-экономической системы региона и выполнять в ней информационно-аналитическую функцию, что требует разработки и внедрения инструментов мониторинга экономической безопасности в систему управления региональным развитием.

Региональная экономика представляет собой открытую динамичную иерархическую систему, субъекты которой характеризуются общностью территориального размещения, близостью экономических, социальных, культурно-исторических и иных условий существования. Экономическое развитие региона представляет собой непрерывный процесс динамической трансформации отношений с участием экономических агентов и принадлежащих им активов. Экономическая безопасность региона рассматривается как эндогенный фактор регионального развития, способность региона как системы обеспечивать достижение целевых ориентиров при эффективном использовании ресурсов, а также сохранять присущие ей атрибутивные характеристики в условиях нестабильности и неопределенности внешней и внутренней среды, то есть наличии некоторых угроз и рисков.

Угроза определена как реальная объективная возможность деструктивных изменений в существенных характеристиках активов и экономических агентов, а также состоянии отношений между ними, по причине изменений параметров внешней среды. Риск трактуется как потенциальный выбор со стороны экономического агента, характеризующийся альтернативностью, неопределенностью, вероятностью.

Мониторинг и прогнозирование угроз экономической безопасности является необходимым элементом системы управления региональным развитием, так как выявляет в процессе системного наблюдения качественные изменения в составе и содержании свойств субъектов и объектов региональной экономической системы. Мониторинг угроз экономической безопасности обусловливает проведение анализа и диагностики уровня безопасности региональной экономической системы и ее отдельных составляющих для корректировки мер управляющего воздействия, определения количественных показателей потенциальных рисков и обеспечения достижения целевых ориентиров регионального развития.

Для интеграции инструментария мониторинга угроз экономической безопасности в систему управления региональным развитием на основе учета фактора риска и объективности его оценки разработан алгоритм (рис. 1), особенностью которого выступает соотнесенность его этапов с этапами разработки стратегии социально-экономического развития региона и необходимостью непрерывного мониторинга угроз экономической безопасности и риск-индикаторов.

На основании разработанной стратегической матрицы регионального экономического развития Республики Татарстан был исследован региональный потенциал и воздействие региональных рискообразующих факторов на стабильное экономическое развитие, типологизированы риски влияния и проведена декомпозиция и конкретизация объединенных рисков экономического развития региона.

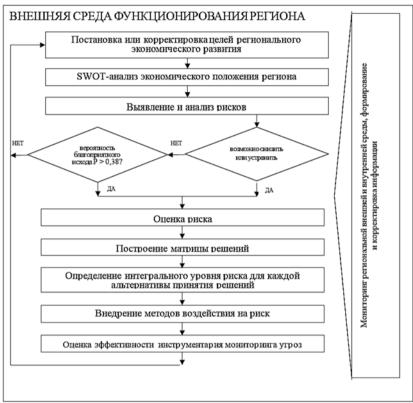


Рис. 1. Алгоритм мониторинга угроз экономической безопасности

Декомпозиция рисков была проведена на основе ранжирования рисков от оказывающих более сильное влияние к менее воздействующим. Проведенная экспертная оценка способствует распределению рисков по уровням их влияния и видам на основании разработанной шкалы влияния рисков. Распределение рисков по матрице вероятности рисков и их влияния позволяет ранжировать вероятность и степень влияния исследуемых рисков, то есть вычислить их ранги как произведение вероятности наступления риска на степень его влияния. На основании экспертных оценок в соответствие с данной шкалой составлена RMC-карта [risk-management card] для рангов типологизированных рисков (табл. 1). В результате построения RMC-карты визуализируются зоны, в соответствие с которыми определяется направление управленческого решения:

 в случае незначительного риска (левый нижний сегмент матрицы, светло-серый диапазон) управленческое решение может быть положительным и без изменений в постановке цели, то есть вариантов альтернативных решений не требуется;

- значительный уровень риска (правый верхний угол матрицы, самая темная зона) требует изменения в целях, способствующих исключению риска;
- средний уровень влияния риска (среднесерая зона, примыкающая к темносерой) обусловливают изменения в управленческих решениях, способствующих минимизации риска, то есть снижению вероятности его проявления, и требуют разработки альтернативных решений;
- уровень риска «ниже среднего» (белая зона) требует исследования дополнительных условий и сбора дополнительной информации в целях принятия или непринятия риска.

Таблица 1 RMC-карта для рангов типологизированных рисков

D	Усредненный показатель степени влияния рисков						
Вероятность наступления риска	Очень низкая	Низкая	Ниже среднего	Средняя	Выше среднего	Высокая	Очень высокая
prom	0,05	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9	0,95
0,895	0,0448	0,0895	0,2685	0,4475	0,6265	0,8055	0,8503
0,71	0,0355	0,071	0,213	0,355	0,497	0,639	0,6745
0,505	0,0253	0,0505	0,1515	0,2525	0,3535	0,4545	0,4798
0,31	0,0155	0,031	0,093	0,155	0,217	0,279	0,2945
0,095	0,0048	0,0095	0,0285	0,0475	0,0665	0,0855	0,0903

По результатам конкретизации рисков и ранжирования их по уровням влияния необходимо отметить, что в Республике Татарстан в настоящее время не наблюдается рискового поля высокого и очень высоко воздействия, что обусловлено достаточно устойчивым региональным социально-экономическим положением республики, однако наличие рисков уровня влияния «выше среднего» обусловливает необходимость разработки управленческих решений по снижению воздействия данных рисков на экономическое развитие Республики Татарстан.

По итогам полученных данных составим диаграмму влияния рисков экономического развития Республики Татарстан, на которой представлена средняя степень влияния рисков, что, обычно, указывает на достаточно высокую устойчивость экономической системы и не требует реализации срочных мер и принятия необходимых управленческих решений. Однако анализ совокупной оценки рисков экономического развития Республики Татарстан при сопоставлении их с данными построенной нами RMC-карты для рангов типологизированных рисков, позволил выявить риски, подлежащие снижению в результате управленческих решений.

Проведенный анализ показал, что непосредственная оценка величины риска не является объективной категорией, и, как правило, влияние совокупности частных рисков представляет собой усредненный показатель, тогда как дальнейший анализ полученных рисковых рангов, как частных, так и совокупных, с помощью RMC-карты, позволяет конкретизировать риски, требующие разработки и реализации мер управляющего воздействия со стороны органов региональной власти.

Расчет вероятности возникновения ущерба при совокупном влиянии рисков на экономическое развитие в соответствие с разработанной

шкалой влияния рисков показывает, что возможность нанесения значительного ущерба реализуется с вероятностью 94,14%. Таким образом, актуализируется необходимость принятия вариативных управленческих решений, способствующих снижению вероятности негативных воздействий выявленных в настоящем исследовании рисков.

В результате построения матриц решения для планируемых к минимизации частных рисков прогнозируются изменения в рисковом поле Республики Татарстан, что обусловило необходимость мониторинга миграции рисков.

На основании вышеизложенного проведено сценарное прогнозирование динамики ВРП, индекса физического объема инвестиций в основной капитал и реальных денежных доходов населения Республики Татарстан на условиях неизменности сложившихся тенденций (инерционный сценарий) и экономического развития в условиях интеграции инструментов мониторинга угроз экономической безопасности в региональное управление, способствующей снижению рискового поля (модификационный сценарий).

Результат проведенного прогнозирования демонстрирует ускоренное и более равномерное региональное экономическое развитие за счет реализации модификационного сценария, что свидетельствует о целесообразности интеграции инструментов мониторинга угроз экономической безопасности в систему управления экономической безопасностью региона и региональным экономическим развитием. Реализация предложенных рекомендаций способствует своевременному и полному выявлению угроз экономической безопасности и объективной оценке региональных рисков, что выступает необходимым условием разработки результативных мероприятий по их снижению.

Список литературы

- 1. Баутин В.М. Интеграция предприятий пищевой промышленности и сопряженных отраслей на основе кластерного подхода / В.М. Баутин, М.А. Шаталов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2015. №1 (63). С. 210–216.
- 2. Большой экономический словарь: 26500 терминов / Под ред. А.Н. Азрилияна. 7-е изд., доп. М.: Ин-т новой экономики, 2007 (Можайск). 1472 с.
- 3. Большой энциклопедический словарь: $A \mathcal{A} / \Gamma$ л. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд., перераб. и доп. М.; СПб.: БСЭ, 2000. 1452 с.
- 4. Васильева Л.П. Управление сбалансированных развитием региона: теоретические и практические аспекты / Л.П. Васильева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. №2 (46). С. 258–261.
- 5. Гончаров А.Ю. Методические приемы мониторинга и диагностики сбалансированного регионального развития / А.Ю. Гончаров // Вестник Белгородского университета ко-операции, экономики и права. 2015. 1000
- 6. Хусаинова Е.А. Разработка инструментов мониторинга региональной экономической безопасности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2018. 24 с.

Цукарева Кристина Андреевна

магистрант Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» г. Красногорск, Московская область

БАНКРОТСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: несостоятельность (банкротство) это — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Изменения в Федеральный закон «О несостоятельности» вносятся регулярно. В данной статье приведен обзор изменений в законе в 2018 году, а также рассмотрены данные, опубликованные «Федеральным ресурсом» об организациях-банкротах за 9 месяцев 2018 года.

Ключевые слова: банкротство, должник, несостоятельность.

В настоящее время все больше организаций в Российской Федерации сталкиваются с банкротством или несостоятельностью, что вызвано непростыми экономическими условиями. Выявление неблагоприятных тенденций развития бизнеса, прогнозирование кризисных ситуаций имеет первостепенное значение для организаций. Согласно Федеральному закону от 26.10.2002 года №127 «О несостоятельности (банкротства)» [1] несостоятельность (банкротство) это — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Должник это – гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, оказавшиеся неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Федеральным законом [1].

Выявление кризисной ситуации является одним из значимых мероприятий в управлении организации. Так как если рассматривать кризис с точки зрения макроэкономики, то это состояние хозяйствующего субъекта, который характеризуется слабой конкурентной позицией, финансовой неустойчивостью, а крайним проявлением кризиса является полная потеря неплатежеспособности, которая и приводит к банкротству. Следовательно, неплатежеспособность одной организации может вызвать процесс несостоятельности её коммерческих партнеров и привести к ухудшению макроэкономической ситуации в целом [3].

«Федресурс» публикует данные о количестве введенных судами процедур конкурсного производства в отношении юридических лиц по состоянию на 30.09.2018 [6]. В таблице 1 представлен фрагмент данных о банкротстве организаций в регионах за 9 месяцев 2018 года, который опубликовал Единый федеральный ресурс сведений о банкротстве.

Таблица 1 Банкротство юридических лиц в регионах на 30.09.18

Регион/юридические лица-банкроты	9 мес. 2018
Всего в России	9680
г. Москва	1928
г. Санкт-Петербург	539
Московская область	522
Республика Татарстан	303
Новосибирская область	262
Пермский край	230
Краснодарский край	229
Самарская область	219
Челябинская область	205
Нижегородская область	192
Волгоградская область	173
Иркутская область	173
Ростовская область	172
Республика Башкортостан	167
Хабаровский край	159
Вологодская область	153
Алтайский край	132
Кемеровская область	122
Красноярский край	122
Тюменская область	118

Таким образом, из приведенных в таблице 1 данных можно сделать вывод о том, что большинство организаций-банкротов в городе Москве, Санкт-Петербурге, а также в Московской области, Республики Татарстан.

Возникновение ситуации банкротства связано с воздействием целого перечня рисков, обусловленных рядом факторов внешнего и внутреннего характера. Так, например, для снижения рисков финансирования могут быть использованы варианты привлечения финансовых ресурсов на основе факторинга, бридж-кредитования, мезонинного кредитования, краудфрандинга и т. д. Но в любом случае, обоснование выбора метода управления риском будет зависеть от особенностей конкретной отрасли [5].

Например, в сфере строительства в настоящее время внесены поправки в систему законодательства. Процедуры, связанные с оздоровлением и наблюдением за ними в период несостоятельности, осуществляться не будут. Свое банкротство они начнут сразу с конкурсного производства. Но остается возможность ввести внешнее управление, если суд сочтет, что существуют основания для планомерного улучшения финансового положения будущего банкрота [2].

Изменения в Федеральном законе «О банкротстве» с начала этого года также была предусмотрена возможность создания специальной организации некоммерческого характера. Это фонд, который защищает права граждан, участвующих в долевом строительстве. При том, что участниками являются сами застройщики, учредителем станет государство. Отчисления в этот фонд каждого из участников по 1,2% от суммы подписанного договора дают возможность при банкротстве самой компании выплатить гражданам компенсацию [6].

Следовательно, люди, которые вложили свои деньги в строящиеся квартиры, будут защищены от возможного банкротства компании-застройщика. Фонд при этом обладает полномочиями заявить о банкротстве застройщика в суд, а также осуществляет столь необходимую аккредитацию арбитражного управляющего, который будет проводить банкротство. То есть перечень тех лиц, которые могут участвовать в деле о банкротстве застройщика, расширен. Введенные изменения в законодательстве о банкротстве поменяли и саму процедуру, которая касается внесения требований в реестр. Теперь только суд может вынести такое определение. Рассмотрение требований и включение их в реестр стало прерогативой конкурсного управляющего [6].

Таким образом, основная цель внесенных поправок в Законе о банкротстве в 2018 году — упрощение процедуры и сокращение ее сроков. Кроме того, они повысят степень доступности сведений о приближающемся банкротстве компании. Проверить своих контрагентов через доступные источники станет значительно проще. Это существенно сократит риски сотрудничества с новыми контрагентами.

Срок, в течение которого участники строительства могут заявить требования, определен тремя месяцами, начиная с размещения сведений о старте конкурсного производства. Любые спорные вопросы по этому поводу будет рассматривать, как и раньше, суд.

Список литературы

- 1. О несостоятельности (банкротстве): Федер. закон [принят Гос. Думой 26.10.2002] // Собрание законодательств РФ. -2002. -№127.
- 2. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: Учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. 3-е изд., перераб. М.: Кнорус, 2018. 299 с.
- 3. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 248 с.
- 4. Рыхтикова Н.А. Управление рисками снижения финансирования организации в условиях экономического кризиса // The Genesis of Genius. 2017. №1. С. 48–51.
- 5. Банкротство юридических лиц в регионах на 30.09.18 // Единый федеральный ресурс сведений о банкротстве. 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedresurs.ru/news/5530e2e1-b84e-4969—9a1d-357aeaa37699

Шукина Наталия Валерьевна

бакалавр, методист МКУ «Информационно-методический центр развития образования» Илекского района Оренбургской области с. Илек, Оренбургская область магистрант Институт естествознания и экономики ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный педагогический университет» г. Оренбург, Оренбургская область

СТРАТЕГИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены актуальные вопросы создания и использования стратегии образовательной организации, рассмотрены основные понятия, структурные и приоритетные направления развития стратегии, понятие «технология разработки стратегии развития учреждения» и его элементы.

Ключевые слова: стратегия образовательной организации, развитие образования, техника разработки стратегии.

Стратегия – это наиважнейший ресурс в развитии образовательной организации для повышения качество образовательных услуг. При ее помоши современная организация способна гибко подстраиваться под постоянно меняющиеся обстоятельства. Однако внедрение и дальнейшее применение обходятся весьма дорогой ценой. Но следует отметить, что существуют весомые доказательства того, что внедрение стратегического управления оправдывает себя с лихвой, в особенности для тех, кто находится в условиях нестабильности и низах рейтинга по качеству предоставляемых образовательных услуг. Стратегия – это обобщающая модель действий, которые необходимы для свершения поставленных целей управления на основе выбранных критериев и эффективности распределения ресурсов. Стратегия – набор правил для принятия решений, именно ими организация руководствуется в своей деятельности. Стратегия – это складывающийся из нескольких этапов путь, который должна пройти организащия от своего нынешнего состояния до того желаемого состояния, которое мы ожидаем. Исходя из вышеназванных перечисленного, можно сделать следующий вывод, что стратегия - это программа, план, генеральный курс субъекта управления по достижению им стратегических целей в любой области деятельности. Стратегия обязательно должна включать в себя четкие и реальные цели, так как результат будет являться решающим для общего исхода дела. Сохранять инициативу, то есть действовать во всю силу в нужно время. Организовать поведения всех работников таким образом, что бы можно было использовать меньшее количество ресурсов для достижения максимального результата. Обозначить четкое управление, которое предполагает корректное расписание определенных действий определенного работника. В современных условиях любая организация, в том числе и образовательная, нуждается в наличии стратегии, которая должна четко соответствовать условиям функционирования образовательного учреждения.

Стратегия — это комбинация из запланированных действий и быстрых решений по адаптации образовательного учреждения к новой ситуации, к новым возможностям получения конкурентных преимуществ по качеству предоставляемых образовательных услуг и новым угрозам ослабления ее конкурентных позиций на рынке.

В настоящем время значительно возросла потребность организаций в организации стратегического управления. Под управлением образовательной организации в целом понимается деятельность по созданию необходимых внешних и внутриорганизационных условий для эффективной совместной деятельности людей в данной организации, что предполагает обеспечение организованности (сплоченности, скоординированности, интеграции, консолидации) и целенаправленности (целеустремленности) совместной деятельности. В свою очередь управление стратегическое – это деятельность по разработке и реализации стратегии, связанная с постановкой перспективных целей и задач организации и поддержанием системы взаимоотношений между организацией и ее внешним окружением, а способность к стратегическому управлению предполагает наличие пяти умений: моделирование ситуации, выявление необходимости изменений, разработка стратегии изменений; использование в ходе изменений надежных методов, реализация стратегического замысла. Эти умения в полной мере должны проявиться при разработке такого стратегического документа, как программа развития образовательного организации.

Характеризуя виды управленческих документов в сфере развития об-

разовательной организации, можно выделить следующие:

1) стратегия – жизнеспособная система действий, направленных на достижение желаемого будущего (с обязательным определением общих направлений развития);

- 2) концепция документация долгосрочного развития образовательной организации;
- программа развития среднесрочные документы, предназначенные для обеспечения выполнения образовательной организацией своих задач;
- проект (конкретная целевая программа) локальные документы введения новшества с поэтапным расписанием.

Исходя из выше сказанного, делаем вывод, что стратегия образовательной организации — это главное средство в работе для достижения желаемых результатов (целей).

Главным направлением развития принято считать создание систем ресурсообеспечивающей базы деятельности образовательной организации. Определение главных направлений развития требует определённого представления образовательной организации на социально-образовательном рынке города или региона. В результате определяется миссия образовательной организации и утверждается его концептуальная модель, ориентированная на развитие. Модель образовательной организации позволяет более точно определить проект стратегии развития, так как он разрабатывается на основе тщательного анализа программных и нормативных документов всех уровней, конкретных условий жизнедеятельности образовательной организации, отрицательных и положительных факторов его внешней и внутренней среды вокруг неё.

Для определения понятия «технология разработки стратегии развития организации» нужно использовать следующие элементы:

- 1. Для чего это нужно делать (поставленная идея, цель)?
- 2. Что необходимо для этого сделать (количество и качество необходимых действий)?
- 3. Как это возможно реализовать (по какой технологии, рассматривая как можно больше вариантов для разработки наиболее оптимального плана)?
 - 4. Кто будет пользоваться (потребители)?
- 5. Какое количество ресурсов необходимо задействовать (денежные, временные, эмоциональные)?
 - 6. Гле это необходимо сделать (место)?
- 7. Сколько времени потребуется на выполнение (определение четких сроков, с учетом возможных временных погрешностей)?
- 8. Кто будет ответственным исполнителем (координатор и сами исполнители)?
- 9. Что ожидает в результате (экономический, социальный и другие виды эффекта)?

Если удалось ответить на все эти вопросы количественно и качественно увязать элементы, значит, разработана технология принятия решения, достоверна и может служить основой для создания эффективной стратегии развития любого учреждения. Технология разработки стратегии образовательной организации должна прежде всего, отвечать на вопросы о постановке стратегических целей – основных направлений деятельности, ведущих к реализации желаемого результата для образовательной организации.

Для того что бы определить каких качественных результатов необходимо добиться, нужно верно ставить цель, которая расширяет и поясняет формулировку миссии. Если говорить о структуре стратегических целей, то их объединяют планируемые результаты, которые образовательная организация желает достичь, в разрезе отношений с внешней средой и собственными процессами функционирования.

Для того что бы корректно сформулировать цели стратегии необходимо учитывать все возможности, обозначить сильные и слабые стороны образовательной организации, а также обязательным моментом является определение угроз и проблем, а именно возможность их преодоления. При реализации необходимо учитывать характеристики социальной и организационной среды образовательной организации, свидетельствующие об успехе стратегии.

Как правило при формировании стратегии выделяется три стадии. Первая стадия разработки подразумевает оценку рыночных возможностей и ресурсов образовательной организации. А именно это формулировка глобальной стратегической цели и создание общего видения стратегии, а также конкретных наборов проектов, программ и планов, в рамках реализации стратегии.

Доработка и корректировка вариантов стратегии осуществляется на второй стадии.

Третья стадия — это стратегический выбор оценки лучшего варианта развития событий и принятие его в качестве основополагающего (базового) плана. В дальнейшем он будет служит фундаментом разработки

ориентированных стратегий, подготовки планов выполнения и бюджетов. При этом плановая модель подразумевает под собой ориентированный целенаправленный разумный процесс, который осуществляется за счет знаний и умений компетентных специалистов, руководителей, находящий свое воплощение в системе планов. Как правило, чаще всего с его помощью разрабатываются, например, варианты стратегии слияний, поглощений, диверсификации.

После составления анализа теоретической литературы можно сделать вывод, что на определение стратегии любой образовательной организации влияют внешние и внутренние факторы. Однако для каждой организации факторы будут носит разный и специфический характер, который всегда изменяется во времени.

Список литературы

- 1. Александрова А.В. Стратегический менеджмент. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. 320 с.
- 2. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. М.: Вузовский учебник; НИЦ Инфра-М, 2013. 396 с.
- 3. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2013. 285 с.
- 4. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект. М.: Экономика, 2003.
- Пригожин А.И. Современная социология организаций: Учебник. М.: Интерпракс, 1995. – 296 с.
- 6. Современная организация: дерево целей дерево стратегий // Проблемы экономики и менеджмента 2013. №5.
- 7. Марков С.Н. Методика оценки эффективности использования бюджетных расходов образовательными учреждениями [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uecs.ru/finansi-i-kredit/item/1446-2012-07-18-06-05-48
- 8. Ясвин В.А. Проектирование развития школы / В.А. Ясвин. М.: Чистые пруды, $2011.-32\ {\rm c}.$
- 9. Хуторской А.В. Педагогическая инноватика: Учебное пособие / А.В. Хуторской. М.: Академия, 2008. 256 с.
- 10. Тихомирова Н.В. Дефиниции маркетинга образования: Тезисы доклада семинара «Маркетинг образовательных услуг». М: Изд-во МЭСИ, 2002.
- 11. Симаева И.Н. Стратегия развития образования в регионе Российской Федерации / И.Н. Симаева, Н.С. Шерри. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009.
- 12. Калаков Н.И. Методология прогностического исследования в глобалистике. (На материале анализа прогнозирования социально-образовательных процессов): Учебное пособие для вузов / Н.И. Калаков. М.: Академ. проект; Культура, 2010. 746 с.
- 13. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. М.: Инфра-М, $2012.-320~\rm c.$
- 14. Шестопал Ю.Т. Стратегический менеджмент: Учебник / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев. М.: КноРус, 2013. 320 с.
- 15. Шилков В.И. Стратегический менеджмент: Учебник / В.И. Шилков. М.: Форум, 2013 304 с
- 16. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. СПб.: Питер, 2010. 240 с.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Карасев Александр Павлович канд. экон. наук, доцент Ярославский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Ярославль, Ярославская область

АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РЫНКА (НА ОСНОВЕ СТАТЕЙ В МАРКЕТИНГОВЫХ ЖУРНАЛАХ)

Аннотация: в статье проводится обзор статей по сегментированию рынка в ведущих российских маркетинговых журналах. Анализируются методология и результаты практических исследований по данной тематике, отмечены преимущества и недостатки наиболее интересных исследований и выявлены основные проблемы методологии сегментирования рынка.

Ключевые слова: сегментирование рынка, маркетинговые исследования, методология сегментирования.

Сегментирование рынка уже прочно вошло в практику маркетинговой деятельности большинства российских предприятий. Однако в большинстве случаев данная процедура осуществляется экспертным путем, без использования специальных математико-статистических методов, без проведения «полевых» маркетинговых исследований и в результате имеет низкую эффективность. Основной причиной этого, по мнению автора статьи, является плохая теоретическая разработанность методологии сегментирования рынка. Казалось бы, сегментирование рынка как отдельный раздел давно входит во все учебники по маркетингу, но все же конкретные практические вопросы данной технологии описываются очень редко и недостаточно глубоко. При помощи анализа практических исследований, отобранных из статей в маркетинговых журналах, это будет показано и подтверждено в данной статье.

Таким образом, целью статьи является рассмотрение практических исследований по сегментированию рынка на основе анализа журнальных статей и выявление основных проблем разработки методологии данной маркетинговой технологии.

По мнению автора данной статьи, описание практического исследования по сегментированию рынка в научных трудах должно отвечать следующим условиям:

 – рассматривается конкретный рынок товаров или услуг, либо конкретное предприятие (также делается подробное описание этого рынка или предприятия);

- подробно описывается методология формирования сегментов (это означает, что на основе данного описания другой маркетолог может самостоятельно провести подобное сегментирование рынка);
- в качестве информационной базы используются результаты «полевого» маркетингового исследования.

В целом эти условия логично вытекают из основных принципов сегментирования рынка [6].

Как было отмечено выше, конкретные примеры аналитического подхода к сегментированию рынка практически отсутствуют в маркетинговой литературе. Для подтверждения этого утверждения вначале случайным образом было отобрано десять статей в ведущих отечественных журналах по маркетингу (Маркетинг, Маркетинг и маркетинговые исследования, Маркетинг в России и за рубежом, Маркетолог), посвященных вопросам сегментирования рынка. Подборка осуществлялась за 1999—2004 годы. Данный период можно обозначить, как окончательное становление маркетинга в России.

Анализ этих статей показал, что только в трех из них приводятся практические примеры по сегментированию рынка, основанные на результатах реальных «полевых» маркетинговых исследований. Причем в статье М.В. Ефремовой величина выборки составляет всего 80 человек, а сегментирование проводится только на основе одного параметра — уровня дохода, что не позволяет говорить о научной обоснованности подобного исследования и глубокой проработке методологии сегментирования рынка [3]. В исследовании Д. Василевского сегментирование проводится на основе мотивов, при этом методология совершенно не раскрывается. Складывается впечатление, что сегменты также сформированы только на основе одного признака — мотив приобретения и потребления товара. Вследствие этого, несмотря на интересные результаты, научность такого исследования также находится под большим вопросом [1].

Наибольший интерес представляет статья Д.М. Зверева [4]. В ней подробно описывается достаточно сложная процедура факторного анализа. Однако, во-первых, здесь правильнее говорить не о сегментировании рынка, а о построении карт рынка с совмещенным сегментированием и позиционированием. То есть, автор не выделяет рыночные сегменты, а скорее определяет: на потребителей с какими характеристиками ориентированы рыночные бренды. Также при анализе он использует только два первых фактора, на которые приходится всего 8,1% описываемой дисперсии. Тогда как в теории статистики считается, что отобранные факторы должны описывать не менее 70–80% дисперсии. Вследствие этого, результаты исследования находятся под вопросом, а предложенную методологию сегментирования нельзя считать эффективной.

Собственные исследования автора статьи также подтверждают, что при сегментировании по социально-экономическим признакам факторный анализ обычно дает очень плохие результаты по объясняемой дисперсии. В случае психологических признаков сегментирования процент объясняемой дисперсии обычно лучше, но также часто не дотягивает до требуемых значений [5]. Это свидетельствует о низкой эффективности использования факторного анализа при сегментировании потребительских рынков, однако данная процедура по-прежнему используется большим количеством авторов.

В остальных отобранных статьях авторы либо ограничиваются описанием общих теоретических вопросов сегментирования, либо приводят учебные или выдуманные примеры, либо копируют старые примеры из зарубежных учебников.

Конечно, можно возразить, что данные проблемы были характерны на этапе формирования практического маркетинга в России. Однако за прошедшие 10–15 лет ситуация практически не изменилась. Для подтверждения этого утверждения также случайным образом были отобраны двадцать одна статья в журналах по маркетингу ИД Гребенников (Маркетинг и маркетинговые исследования, Управление продажами, Промышленный и b-t-b маркетинг, Бренд-менеджмент, Маркетинговые коммуникации, Клиентинг и управление клиентским потрфелем, Интернет-маркетинг, Маркетинг и финансы, Маркетинг услуг), касающихся вопросов сегментирования рынка за 2009–2015 годы. Данное издательство было выбрано, поскольку его журналы, как правило, отличаются достаточно высоким научным уровнем и практической направленностью статей. Однако даже здесь конкретные примеры сегментирования рынка, основанные на первичной маркетинговой информации, приводятся только в четырех статьях, причем в одной из них сегментирование выступает в роли вторичного вопроса. Во всех четырех примерах используется стандартная методика кластерного анализа, в трех случаях дополнительно применяется факторный анализ. При таком подходе обычно респондентам предлагается список из ряда утверждений, затем проводится их факторный анализ, далее на основе полученных факторов формируются сегменты при помощи кластерного анализа.

Глубоко методология сегментирования нигде не рассматривается, поскольку все статьи посвящены узким вопросам и специфическим товарным рынкам: контрмаркетинг сигарет [7], рынок недвижимости [9], отношение к вопросам экологии жителей России и Финляндии [8], туристические услуги [10].

В статье Т.В. Сухановой и А.А. Ткаченко [10], хотя очень подробно описываются различные характеристики сегментов, не совсем понятно, как были сформированы эти сегменты. Можно только утверждать, что используется зарубежная методика сегментирования по психологическим характеристикам.

В исследовании Д.Б. Потапова и М.М. Яговцевой [9] сегменты потребителей формируются на основе важности для них различных атрибутов исследуемого товара. Также следует отметить, что сегментирование в данной статье является вторичным вопросом.

В статье А.А. Максименко и Е.Г. Пичугиной [7] методика сегментирования потребителей, в том проводимого факторного и кластерного анализа описывается наиболее подробно, однако авторы не уделяют достаточного внимания анализу социально-экономических характеристик выделенных сегментов (это обычно называют профилированием сегментов).

Аналогичная методика, по всей видимости, используется и Е.В. Нестеровой и Ю.Н. Соловьевой [8], которые исследуют очень интересную проблему: отношение к вопросам экологии в России и Финляндии, мотивы этого отношения и готовность нести дополнительные расходы ради защиты природы. Однако сегментирование рынка здесь описывается очень

коротко, поскольку авторы используют уже выделенные сегменты, взятые из зарубежной статьи.

Таким образом, ни в одной из описанных статей методология сегментирования не рассматривается максимально подробно, а авторы в основном используют наработки других, как правило, зарубежных ученых. В остальных статьях авторы ограничиваются либо общими учебно-теоретическими примерами, либо используют базы данных, либо уделяют сегментированию рынка очень малое внимание. Большое количество статей посвящено смежным с сегментированием вопросам, таким как брендинг, повышение эффективности рекламы, бенчмаркинг, лояльность клиентов, поэтому сегментирование рынка играет только незначительную роль. Например, в статьях про разработку и повышение эффективности рекламной деятельности целевой сегмент выбирается экспертным путем. Разумеется, такой подход имеет низкую достоверность, может привести к большим ошибкам и неудачам. Ярким примером служит разработка новой концепции консалтинговой группой для компании ГАЗ [2]. Несмотря на подробно разработанную и крайне привлекательную новую концепщию, автомобиль не только не смог выйти на новый уровень, но уже через полгода был снят с производства. Главной причиной, по мнению автора этой статьи, было то, что в данной концепции основное внимание было уделено продвижению, которое действительно разработано очень хорошо, в то время как определение целевого сегмента проводилось экспертным путем и без использования «полевых» маркетинговых исследований. Как здесь не вспомнить знаменитую фразу: не настолько важно как вы разработали комплекс маркетинга, если вы выбрали не тот целевой сегмент.

Также во втором блоке статей большое количество посвящено рынкам товаров производственного назначения, так называемым b-t-b рынкам. Объясняется это тем, что в таких случаях, как правило, у предприятия уже есть база клиентов с некоторой информацией о них. В результате исследователи стараются обойтись имеющейся в наличии информацией и отказываются от проведения «полевого» маркетингового исследования. Это в свою очередь может привести к использованию упрощенных классификаций, например, по методу ABC-анализа, которые некоторые авторы называют сегментированием. При этом даже не проводится профилирование выделенных групп клиентов, поэтому разработать эффективный комплекс маркетинга при таком подходе нельзя, равно как и считать его сегментированием рынка.

Следует указать, что хотя выборка формировалась случайным образом, результаты анализа можно считать достаточно репрезентативными. Во-первых, выборка охватывает значительную часть генеральной совокупности: согласно поиску в электронной библиотеке E-Library по словам «сегментирование» и «сегментация» в заголовке статьи (с указанием раздела «Экономика»), за весь период формирования электронной библиотеки было опубликовано всего 588 статей, то есть выборка охватывает порядка 5% генеральной совокупности. Во-вторых, вероятность найти практические исследования по вопросам сегментации в сборниках по конференциям или студенческих статьях гораздо меньше, чем в ведущих маркетинговых журналах.

На основе проведенного выше краткого обзора журнальных статей и практических примеров сегментирования в них, можно сделать следующие выводы:

- 1. Количество практических исследований по проблемам сегментирования очень мало, и за последние двадцать лет нисколько не увеличивается. В отобранных статьях реальное сегментирование на основе первичных маркетинговых исследований приведено и описано только примерно в 25% случаев.
- 2. Напротив, с развитием маркетинга наблюдается стагнация данной отрасли науки. В настоящее время всеми авторами используется стандартная технология сегментирования, основанная на совмещении факторного и кластерного анализа и психологических признаках. Даже, если предположить, что данный подход является наиболее эффективным, в чем у автора данной статьи есть определенные сомнения, такое «обеднение» методологии сегментирования крайне отрицательно скажется на эффективности ее практического применения.

Это заметно и по второму блоку статей, где в ряде статей берутся зарубежные методики сегментирования и без всяких адаптаций и пояснений, сбора информации и дополнительного анализа, переносятся на российский рынок.

- 3. Проблемы наблюдаются и в информационном обеспечении процесса сегментирования рынка. Все большее количество маркетологов предлагают ограничиваться базами данных. Если, для рынков товаров производственного назначения (b-t-b рынков) такой способ сбора информации еще допустим, то для потребительских рынков подобные базы попросту отсутствуют, либо содержат слишком мало информации. В любом случае отказ от сбора первичной маркетинговой информации приводит к снижению «качества» сегментирования рынка.
- 4. Технология сегментирования, как правило, глубоко не рассматривается. Отчасти это обусловлено тем, что большинство исследований касаются узких специфических вопросов или рынков товаров и услуг. Также в большинстве исследований сегментирование часто играет только вспомогательную роль. С другой стороны, отсутствуют и теоретические статьи, в которых глубоко разрабатываются методогические вопросы сегментирования рынка.

Данные проблемы сильно мешают дальнейшему развитию методологии сегментирования рынков в российском маркетинге. Только их успешное решение (обязательное использование результатов «полевых» маркетинговых исследований, совершенствование различных методов сегментирования и их сравнительная оценка, накопление опыта и базы практических примеров) позволит повысить эффективность этой популярной маркетинговой технологии и успешно использовать ее в практической деятельности предприятий.

Список литературы

- Василевский Д. Сегментирование рынка мороженого // Маркетинг. 2004. №4. С. 69–75.
- 2. Глазунов О.Р. Концепция позиционирования и продвижения автомобильного бренда ГАЗ Siber / О.Р. Глазунов, А.А. Струцинский // Бренд-менеджмент. 2010. №1. С. 20–33.
- 3. Ефремова М.В. Сегментация потребителей гостиничных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. -2002. -№2. -C. 72-81.

- 4. Зверев Д.М. Сегментация покупателей. Практика использования факторного анализа данных // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. №2. С. 30–40.
- 5. Карасев А.П. Методика разработки жизненного стиля потребителей // Труды вольного экономического общества России. Вольное экономическое общество России. 2014. Т. 188. С. 16–21.
- 6. Карасев А.П. Принципы сегментирования рынка // Scientific and educational journal; Geneve, Switzerland, July 2016 # 6. Publishing Center of The international scientific association of economists «Consilium», Geneva. 2016. P. 86–88.
- 7. Максименко А.А. Сегментация потребителей сигарет в целях контрмаркетинга / А.А. Максименко, Е.Г. Пичугина // Маркетинг и маркетинговые исследования. -2012. -№06. -C. 492–503.
- 8. Нестерова Е.В. Сегментация российских потребителей по их отношению к ценностям устойчивого развития экономики / Е.В. Нестерова, Ю.Н. Соловьева // Маркетинг и маркетинговые исследования. − 2015. − №6. − С. 426−434.
- 9. Потапов Д.Б. Оценка полезности мультиатрибутивного товара на рынке жилой недвижимости / Д.Б. Потапов, М.М. Яговцева // Маркетинг и маркетинговые исследования. -2013. -№3. -C. 192–208.
- 10. Суханова Т.В. Исследование ІТ-психологии потребителей туристических услуг / Т.В. Суханова, А.А. Ткаченко // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. №3. С. 210–223.

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Маланьина Анастасия Анатольевна канд. экон. наук, доцент, профессор Раздобреева Регина Андреевна студентка

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10 31483/r-21533

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: авторами изучены проблемы продовольственной безопасности Российской Федерации, проанализированы некоторые показатели, характеризующие уровень продовольственной безопасности в стране. Выявлены проблемы, возникшие на фоне введения антироссийских экономических санкций и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, доктрина продовольственной безопасности, импортозамещение.

Продовольственная безопасность является важнейшей составляющей национальной безопасности государства. В настоящее время, в условиях санкционного давления на российскую экономику, эта проблема приобретает особую остроту за счет того, что приемлемый уровень обеспечения основными продуктами питания в стране, особенно с учетом дифференциации населения по уровню доходов, пока не достигнут.

Принято выделять основные показатели, определяющие уровень продовольственной безопасности в целом: посевная площадь сельскохозяйственных культур, поголовье скота и птицы, производство продуктов сельского хозяйства, производство ВВП на одного работника в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве и соотношение с аналогичным значением по экономике в целом, уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве и обеспеченность сельскохозяйственных производителей техникой, объемы и динамика импорта продовольственных товаров, покупательная способность населения.

Согласно доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, продовольственная безопасность является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в долгосрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета — повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения [1].

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению некоторых из вышеперечисленных показателей, проанализируем запасы основных видов продуктов питания по данным Росстата [2], что поможет нам увидеть, насколько государство способно обеспечить население продуктами питания в сравнении с прошлыми периодами, т.е. какова тенденция изменения продовольственных запасов в стране (таблица 1).

Таблица 1 Запасы основных продуктов питания, в процентах к предыдущему месяцу на начало года

Decree and recommendation		Годы		
Виды продуктов питания	2015	2016	2017	
Продукты рас	стениеводства	ı		
Растительные масла	108,5	106,3	100,6	
Caxap	110,8	105,8	96,4	
Мука	110,3	101,7	95,7	
Крупа	115,9	108,6	103,6	
Свежий картофель	115,7	117,9	123,6	
Свежие овощи	108,2	112,7	111,8	
Продукты жи	ивотноводства	ı		
Мясо животных	163,0	127,9	115,7	
Мясо домашней птицы	109,9	122,1	121,8	
Животные масла и жиры	110,2	116,2	114,9	
Сыры жирные	128,6	122,8	116,3	
Молоко питьевое	102,8	105,0	101,0	
Яйца	94,1	120,8	107,7	

За период с 2015 г. по 2017 г. наблюдается сокращение всех перечисленных запасов продуктов питания, кроме картофеля, мяса домашней птицы и яиц. Заметим, что официальные статистические данные по этим показателям Росстат начинает публиковать только с 2015 г., так как с 2014 г. Российская Федерация взяла курс на импортозамещение в связи с введенными США и европейскими странами антироссийскими санкциями.

Для оценки ситуации с продовольственной безопасностью в стране перейдем к некоторым показателям, определяющим ее уровень, изучив структуру и динамику посевных площадей сельскохозяйственных культур (таблица 2).

Таблица 2 Структура посевных площадей, в процентах

Сельскохозяйственные культуры	Годы						
сельскохозяиственные культуры	2013	2014	2015	2016			
Зерновые и зернобобовые культуры	58,7	58,8	58,8	58,9			
Технические культуры	15,4	15,6	16	17			
Картофель и овощебахчевые	3,8	3,8	3,8	3,6			
Кормовые культуры	22,1	21,8	21,4	20,5			
Итого	100	100	100	100			

Можно заметить, что самый большой удельный вес в структуре посевных площадей занимают зерновые и зернобобовые культуры, а самый маленький – картофель и овощебахчевые. Однако, возвращаясь к таблице 1, можно заметить, что культуры, доля посевных площадей которых имеет наименьший удельный вес, имеют самые высокие приросты запасы продуктов, и наоборот, культуры, доля посевных площадей которых имеет самый больший удельный вес, с каждым годом сокращают объемы прироста запасов.

Политика импортозамещения, как реакция на антироссийские санкции, определенная Правительством России в качестве приоритетной линии в экономической стратегии и тактике, пока, по оценкам экспертов, не оказала серьёзного положительного влияния на отечественных производителей агропромышленного комплекса [3]. Некоторыми из причин данной ситуации могут быть низкая урожайность сельскохозяйственных культур и высокий уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве. Но, как видно по данным Росстата [4], неурожайным за изучаемый период можно назвать только 2014 г. (таблица 3).

Таблица 3 Урожайность основных сельскохозяйственных культур, ц/га

Сельскохозяйственные культуры	Годы					
	2013	2014	2015	2016		
Зерновые и зернобобовые культуры	22	24,1	23,7	26,2		
Технические культуры:						
Сахарная свекла	442	370	388	470		
Масличные культуры:						
Подсолнечник	14,5	13,1	14,2	15,1		
Овощи	214	218	225	227		

Значительной проблемой для сельского хозяйства становится очень высокий уровень износа основных фондов [5], поскольку износ сельско-хозяйственной техники ведет к частым поломкам машин, и, соответственно, возникает вероятность, что с каждым годом все больший объем урожая остается не убранным с полей, что отражается на запасах продуктов питания (рис. 1).

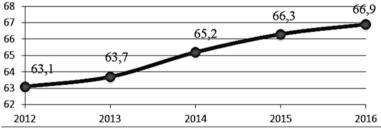


Рис. 1. Уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве, %

Подводя итоги, можно обозначить выявленные проблемы продовольственной безопасности Российской Федерации: наблюдается сокращение

прироста запасов основных продуктов питания, увеличивается износ основных фондов в сельском хозяйстве. Но главной проблемой мы считаем то, что, несмотря на наличие неблагоприятных тенленций, должное внимание вопросам обеспечения продовольственной безопасности стали уделять только в связи с введением антироссийских санкций. Россия обладает большим потенциалом для развития отечественного производства, поэтому для имеющихся проблем можно предложить следующие пути решения: формирование государственных механизмов повышения доступности и контроля качества продуктов питания, оказание адресной продовольственной помощи малообеспеченным слоям населения, продвижение программ финансирования приобретения новой сельскохозяйственной техники. Развитие импортозамешения для России необходимо, несмотря на будущую экономико-политическую ситуацию в мире, так как повышение уровня продовольственной безопасности является приоритетным направлением экономической политики, ориентация на которое обеспечивает укрепление экономической безопасности государства в целом.

Список литературы

- 1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/page/544 (дата обращения: 11.06.2018).
- 2. Запасы основных продуктов питания // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/# (дата обращения: 15.06.2018).
- 3. Копеин В.В. Экономическая безопасность и оценка импортозамещения в агропромышленном комплексе России [Текст] / В.В. Копеин // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2016. С. 57–59.
- 4. Россия в цифрах // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/ (дата обращения: 11.06.2018).
- 5. Степень износа основных фондов, по отраслям экономики, в т.ч. по относящимся к высокой, средней и низкой степени технологичности // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения: 28.06.2018).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Беспалова Дарья Владимировна аспирант ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва

DOI 10.31483/r-21591

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: в статье рассматриваются некоторые элементы, выступающие в качестве базовых показателей для дифференциации банковского регулирования в зарубежных странах (США, Бразилия, Япония, Франция и др.): критерии регулирования, методы регулирования, режимы надзора, особенности стимулирования и др. Специфика моделей банковского регулирования и надзора в разных странах зависит от особенностей учета элементов дифференциации.

Ключевые слова: дифференцированное регулирование, банковские системы, модели, элементы регулирования.

Стандарты регулирования и надзора, которыми руководствуются национальные банковские системы, разрабатываются и издаются в виде рекомендаций Базельским комитетом по Банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision), последний из них на современном этапе носит название Базель III. Основные требования Базеля III направлены на повышение устойчивости банковских систем стран, являющихся членами Комитета, по отношению к финансовым и экономическим кризисам, улучшение качества управления рисками и их оценки, повышение прозрачности стандартов раскрытия информации финансовыми институтами [2]. В связи с этим регуляторы, которые инспектируют финансовые рынки, должны изменяться и справляться с новыми вызовами, перестраивая принципы и модели применения регуляторных и надзорных стратегий в целях соответствия современным требованиям.

Одной из таких моделей является применение дифференцированного регулирования банковской системы. Среди зарубежных экономистов встречаются различные толкования сущности дифференцированного (пропорционального) регулирования. Согласно Федеральному управлению финансового надзора Германии дифференциальное регулирование предполагает, что при установлении надзорных требований должен быть учтен профиль рисков банка [8]. Родриго Лара, глава департамента пруденциального и валютного регулирования Бразилии, определяет дифференциированное регулирование как отличающееся по уровню сложности для различных банков [5].

В отечественной литературе используется понятие дифференциации режимов надзора, т.е. дифференциации форм, методов и инструментов, варьируя которые надзорный орган может менять направленность своей деятельности в отношении конкретного субъекта [1]. Дифференцировать можно не только режимы надзора, но и режимы регулирования. Индивидуализация регулятивных и надзорных процедур необходима ввиду огромного разнообразия банков как по их рискам (высокорисковые, низкорисковые), так и по размерам (крупные, средние, малые), функциям и специфике бизнес-моделей (универсальные, инвестиционные, сберегательные, специализированные банки), по структуре капитала (частные, государственные) и т. д. Например, для целей представления показателей деятельности только по величине активов на 1 февраля 2018 года выделялось 6 групп (с 1–5; 6 по 20; 21 по 50; 201–500; 501–558) [3].

Таким образом, можно определить дифференцированное регулирование банковского сектора как процесс разработки и установления мер, нормативов, правил, различных регулятивных требований к кредитным организациям и надзора за их соблюдением в соответствии с характером принимаемых ими рисков, масштабом деятельности и спецификой бизнесмоделей в целях обеспечения эффективной конкурентной среды на рынке банковских услуг.

Основной целью введения дифференцированного регулирования является поддержание конкурентной среды, в особенности для малых и средних банков, а также поддержание финансовой стабильности. При этом последствия введения дифференцированного регулирования для конкурентоспособности организаций должны тщательно анализироваться, так, нельзя допускать снижения активности кредитных организаций, как на внутреннем, так и на международном уровне. Андреас Домбре, член Правления немецкого Бундесбанка, считает, что дифференцированное регулирование призвано снизить операционные издержки малых и средних организаций, так как проблема заключается не столько в размере минимального капитала или требованиях по ликвидности, сколько в размере издержек по соответствию банков данным регулятивным требованиям (рост затрат труда и времени на регулярное приведение в соответствие с требованиями) [6]. Дифференциация режима регулирования призвана повысить эффективность организации банковского регулирования. При этом стоит отметить, что послабления в требованиях для малых и средних банков не должны представлять потенциальных угроз финансовой стабильности. Так, средние по размеру, имеющие множество взаимосвязей в финансовой системе или высокорисковые банки не должны игнорировать возможность регулятивного арбитража и накапливать большой объем рисковых транзакций.

Дифференциация регулирования банковской деятельности, прежде всего, осуществляется по элементам регулирования. Первым и основным элементом регулирования является *критерий дифференцирования*, т.е. признак, по которому происходит сегментация банковской системы.

Дифференциация может осуществляться на основе разных критериев. Одним из них является субъект, на которого возлагается регулирование и который выступает в качестве базового для формирования моделей организации регулирования и надзора в разных странах. Первая модель основывается на законодательном закреплении за центральными банками исключительных полномочий в сфере регулирования и надзора за банковским сектором (например, в Испании, Греции, Португалии и др.). Вторая модель — «смешанного типа» — характеризуется тем, что функции регулирования и надзора выполняются специализированными органами при участии центрального банка и министерства финансов (примером могут служить США, Франция и др.). Для третьей модели существенно то, что регулирование и надзор осуществляется независимыми организациями при участии центральных банков и министерства финансов (Великобритания, Ирландия, Германия, Сингапур).

В различных странах к критериям дифференциации относятся: размер, международная активность, суммарная оценка рисков банка, показатели качества управления рисками, финансовое состояние банка, степень вза-имосвязанности организации с финансовой системой, сложность операций, риски ликвидности, структура собственности. Основные критерии дифференциации банков в разных странах приведены в таблице 1.

Таблица 1 Критерии дифференциации банков в разных странах

Юрисдикция	Критерий
Бразилия	— общая фактическая задолженность под риском / BBП > 10% ($\approx 170,4$ млрд евро); — совокупные активы за рубежом ≥ 10 млрд долл. США
Европейский союз	— общие активы ≥ 30 млрд евро; — общие активы ≥ 5 млрд евро и $\geq 20\%$. ВВП
Гонконг	общие активы \geq HK \$ 250 млрд (≈ 28,8 млрд евро)
Япония	самые маленькие банки в соответствии с Базелем III (≈ 28.4 млрд евро)
Швейцария	 – общие активы ≥ 15 млрд швейцарских франков (≈ 13,8 млрд евро); – активы под управлением ≥ 20 млрд швейцарских франков; – привилегированные депозиты ≥ CHF 0,5 млрд; – требуемый акционерный капитал ≥ CHF 0,25 млрд
США	— общие активы \geq 250 млрд долл. США (≈ 222,5 млрд евро); — внешние риски на балансе \geq 10 млрд долл. США

Так, в США кроме совокупных активов используется критерий внешних рисков на балансе. В Бразилии банковская система делится на 5 сегментов S1, S2, S3, S4 и S5 в соответствии с резолюцией 4,553 от 30.01.2017 [9]. Критериями дифференциации в стране являются размер, международная активность, риск-профиль. В качестве критерия международной активности представляются совокупные активы за рубежом, которые должны превышать 10 млрд долларов, а в качестве критерия размера с учетом рисков используется доля совокупной фактической задолженности под риском в валовом внутреннем продукте страны. Доля совокупной фактической задолженности под риском определяется согласно методологии расчета коэффициента левериджа и включает следующие компоненты: риски на балансе (совокупность требований и обязательств под риском); риски производных инструментов по стоимости замещения (за вычетом вариационной маржи); риски финансовых транзакций с ценными бумагами; забалансовые риски (например, резервные аккредитивы) [7].

Еще одним элементом дифференцированного регулирования банковской системы является метод оифференциации. Методы обычно соответствуют одной из следующих моделей: 1) устанавливаются категории банков в соответствии с различными качественными и / или количественными критериями и применяются особые нормативные требования для каждой из категорий (САР-подход); 2) устанавливаются критерии применения конкретных требований для подмножества пруденциальных стандартов, таких как требования к раскрытию информации, коэффициенты ликвидности, рыночный риск (SSAP подход). Подходы, применяемые в различных странах, представлены в таблице 2.

Таблица 2 Модели применения дифференцированного регулирования

категори	ределяющий и банков approach, CAP)	опреде	основанный на критериях применения ленных упрощений (Specific standard ach, SSAP) в следующих областях:
Бразилия	5 категорий	Евро- пейский союз	Торговый портфель; раскрытие информации; кредитный риск; общая фактическая задолженность под риском
Япония	2 категории	Гонконг	Кредитный риск; ликвидность; общая фактическая задолженность под риском
Швейцария	5 категорий	США	Стресс тесты; торговый портфель; кредитный риск; риск ликвидности.

Подход, выделяющий категории банков, применяется в Бразилии, Японии и Швейцарии, второй же подход используется в Европейском союзе, Гонконге, США [4].

САР-подход устанавливает согласованные пруденциальные нормы для банков, имеющих аналогичные характеристики. Подход позволяет регулятору связывать регуляторный режим с надзорным режимом и стратегиями принятия решений для определенной группы банков. Это позволяет поддерживать согласованную политику в отношении каждой группы банков.

Что касается юрисдикций, применяющих SSAP подход, Европейский союз, например, уже реализует исключения или упрощения для требований рыночного риска и раскрытия информации. Соединенные Штаты нацелены на такие области, как требования к ликвидности, рыночный риск и проведение стресс-тестирования. К определенным банкам в Гонкоге также применяются местные требования к ликвидности, а не меры Базельского коэффициента покрытия ликвидности LCR. SSAP влечет за собой более детальный подход к регулированию требований в соответствии с конкретными характеристиками каждого банка, принимая во внимание их бизнес и общий профиль рисков. Этот подход позволяет принять упрощенное регулирование по конкретным областям (например, рыночный или кредитный риск) именно в тех случаях, когда они представляют малую значимость для деловой активности банков и оценки их профиля риска. Таким образом, с большей вероятностью будет снижено регулирующее бремя без чрезмерного ослабления общих пруденциальных

нормативов, гарантирующих платежеспособность или ликвидность организаций.

Третьим элементом дифференцирования выступает *режим надзора*, т.е. установленный порядок реализации надзорной функции уполномоченного органа. В понятие «режим надзора» входят частота и степень охвата деятельности банка регулятором. Например, во Франции режим надзора дифференцируется в зависимости от размера банка и его финансового состояния. Небольшие стабильные банки проверяются один раз в четыре-пять лет, большие – ежегодно или раз в два года, при этом внимание фокусируется на вопросах резервирования и рыночных рисков. Банки, имеющие нестабильное финансовое состояние, проверяются ежегодно [1].

К элементам дифференцированного регулирования можно отнести также специфику стимулирования и различные требования к кредитным организациям, например, по капиталу, резервам, страховым премиям в фонд обязательного страхования депозитов и прочим показателям, и таким образом, обеспечивать определенную степень индивидуализации регулятивных и надзорных процедур. Элементы стимулирования и определенные упрощения регуляторного режима способствуют развитию банковского сектора и поддержанию определенного уровня конкуренции.

Зарубежный опыт показывает, что существует значительный спектр возможностей для расширения критериев и методов риск-ориентированного дифференцированного регулирования банковских систем, в том числе и банковской сферы России. Специфика моделей банковского регулирования и надзора в сфере финансовых услуг зависит от элементов и критериев дифференциации с учетом их страновых особенностей.

Список литературы

- 1. Дубова С.Е. Дифференциация режима банковского надзора: зарубежный опыт и перспективы внедрения в России / С.Е. Дубова, А.С. Кутузова // Финансы и кредит. 2010. №26. С. 15–20.
- 2. Комарова К. Базель III: реформа капитала / К. Комарова // Банки и деловой мир. 2012. №6. С. 8–16.
- 3. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, по состоянию на 1 февраля 2018 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file =bank_system/4-1-3_010516.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo
- 4. Castro Carvalho A.P. Proportionality in banking regulation: a cross-country comparison / A.P. Castro Carvalho, St. Hohl, R. Raskopf, S. Ruhnau // BIS. 2017. P. 1–26.
- 5. Central Bank of Brasil studying proportional regulation in banking [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.valor.com.br/international/news/4779573/central-bank-studying-proportional-regulation-banking
- 6. Dombret A. Banking diversity and regulation do we need more proportionality in banking regulation? / A. Dombret. Berlin, 2016. 7 р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Reden/2016/2016 06 08 dombret2.html
- 7. Fender I. Calibrating the leverage ratio / I. Fender, U. Lewrick // BIS Quarterly Review. December 2015. P. 43-58.
- 8. Ossig Ch. Banking sector diversity: Business finance and proportionate regulation / Ch. Ossig // The impact of technology trends on banking system. 2017. №11. P. 42–47.
- 9. Resolution No 4,553 of January 30, 2017 banking [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bcb.gov.br/ingles/norms/brprudential/Resolution4553.pdf

Пашковская Ирина Владимировна

канд. экон. наук, доцент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ НА СТАБИЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: внедрение инновационных финансовых операций требует новых подходов по организации и взаимодействию основных финансовых посредников, учета их зависимости от сторонних поставщиков услуг и оценки уровня рисков, порождаемых новыми технологиями. Следует изучать основные риски как по отдельным финансовым посредникам, так и в целом по финансовой системе. Все выявленные проблемы развития являются строительными блоками для обеспечения сильной и стабильной финансовой системы по мере развития и внедрения инноваций в области финансовых услуг. В статье рассмотрены основные риски, которые могут возникнуть на финансовом рынке России, по мере внедрения новых инновационных финансовых продуктов.

Ключевые слова: финансовая стабильность, кирбер-риски, правовой риск, операционый риск, финтех-платформы, робо-эдвайзеры, машинное обучение, частные цифровые валюты, маркетплейс.

Технологические инновации в сфере финансовых услуг в настоящее время успешно развиваются. С их развитием появляются не только дополнительные возможности, но и риски для стабильности финансовой системы. Вопросы анализа и оценки финансовых рисков пока только обсуждаются в российской и иностранной экономической литературе.

Важно понять, как будут меняться бизнес-модели коммерческих банков и какие новые риски будут доминировать в будущем. В настоящее время финтех-операции пока не получили широкого применения в деятельности коммерческих банков, поэтому нужно заранее определиться с вероятностью наступления кризисных явлений в финансовой и банковской сфере, определить основные направления развития финансовых инноваций и сопутствующий им профиль рисков.

Учитывая скорость развития финтеха нужно определить основные риски, которые будут возникать преимущественно в банковском секторе, а также риски присущие в целом новой экосистеме финтех-отношений.

Уже сейчас очевидно, что в условиях развития инновационных продуктов возрастут операционные риски поставщиков финансовых услуг, кибер- риски, а также макрофинансовые риски концентрации в некоторых сегментах рынка. С учетом развития новых инновационных платформ банковская система будет терять свои доминирующие позиции. Введение и широкое использование цифровых валют может еще больше усложнить характер расчетов между основными участниками финансового рынка.

В настоящее время в России внедряются стандарты, которые были установлены положениями «Основных направлений развития

финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов». В этом документе были определены наиболее значимые факторы риска:

- 1) необходимость взаимодействия участников процесса финансовых инноваций и комплексная реализация предложенного проекта;
- 2) макроэкономическая ситуация и вероятность ухудшения инвестиционного климата на перспективу;
- 3) риск нехватки необходимых ресурсов и ликвидности на реализацию проектов;
 - 4) международные и геополитические факторы.

Следует классифицировать основные риски финтеха исходя из объемов новых операций, количества основных участников таких операций, а также возможности получения прибыли и убытков в результате проведения инновационных операций. Кроме того, финансовую стабильность следует оценивать с точки зрения доступности финансовых услуг и привлечения капитала. В настоящее время можно выделить несколько основных направлений развития новых инновационных финансовых услуг: платежи и расчеты, кредитование и привлечение капитала, управление активами и предоставление инфраструктурных услуг основным участникам сделок.

Оценивая уровень риска, следует учитывать несколько факторов развития инноваций в сфере финансовых технологий: изменение спроса и ожиданий клиентов, тенденции развития и внедрения технологий, а также изменение системы регулирования и структуры финансового рынка. Инновации не будут успешными, если на них не будет спроса. Спрос можно стимулировать за счет расширения доступа в интернет и возможности проведения операций в режиме реального времени, а кроме того, необходимо снижать стоимость финансовых услуг, которые предоставляются населению. Однако внедрение новых технологий для финансовых посредников повлечет дополнительные затраты, вызванные необходимостью применения искусственного интеллекта и больших массивов информации, облачных вычислений и биометрии, машинного обучения и модификацию бизнес-моделей финансовых посредников. Расширение доступности и возможности подключения позволяют использовать новые формы предоставления финансовых услуг, внедрять новые мобильные платежные сервисы и инновационные платформы Р2Р-кредитования. Эти условия диктуют необходимость посредникам меняться и соответствовать жизненному циклу новых инновационных услуг. Основные финансовые посредники должны быстрее внедрять продукты, а также внимательно относиться к мнению и желаниям своих клиентов. Информация должна быть доступна клиентам по их первому требованию через простые мобильные устройства или путем использования облачных технологий.

В настоящее время большинство инноваций внедрено в систему электронных расчетов и платежей, клиенты все чаще используют не традиционные банковские счета, а цифровые кошельки и бесконтактные платежи от дебетовых или кредитовых карт.

Использование систем электронных расчетов должно сопровождаться повышением операционной устойчивости финансовой системы в целом. Однако помимо операционных рисков сбоя системы расчетов могут возникать и значительные кибер-риски, т.к. в настоящее время большинство провайдеров таких услуг имеет низкие стандарты безопасности. Кроме того,

необходимо разработать более четкие и строгие правила доступа на рынок новых участников электронных расчетов, т.к. банкротство одной компании может спровоцировать значительную негативную нагрузку на другие лицензируемые системы проведения платежей и расчетов. Необходимо предотвратить системные сбои расчетов в условиях развития финансовых технологий, а также контролировать уровень доверия к системе электронных расчетов и характер конкуренции в этом сегменте финансового рынка.

В настоящее время активно развиваются новые формы инновационного кредитования, темпы роста финтех-кредитования в России удваиваются с каждым годом. Однако новые формы альтернативного кредитования не лишены собственных рисков, которые также следует учитывать и контролировать для обеспечения устойчивости финансовой системы страны.

Финтех-кредитование проводится на основе инновационных платформ, которые не принимают на себя кредитные риски, а перекладывают ответственность на основных участников сделок.

Пока новые формы кредитования развиваются на основе небанковских институтов и их объемы незначительны по отношению к объемам традиционного банковского кредитования. Однако развитие этих операций повысит уровень конкуренции на кредитном рынке России, а также будет оказывать влияние на устойчивость коммерческих банков. Необходимо научиться прогнозировать общей уровень кредитных рисков, который производят платформы и вероятность его влияния на стабильность кредитного рынка в целом. В настоящее время практически все российские и зарубежные финтех- площадки кредитования отличаются повышенным уровнем кредитного риска, который компенсируется более высокими ставками по кредитам, предоставляемым на основе платформ.

Однако Р2Р кредитование имеет и положительные аспекты, т.к. стимулирует финансовую доступность, предоставляет гораздо больше услуг для юридических и физических лиц. Представители малого бизнеса могут получить на площадках доступ к альтернативным финансовым услугам, которые крупные финансовые институты в настоящее время им не оказывают, т.к. банки обслуживают розничных клиентов. На площадках могут получать кредиты и самозанятые граждане, для которых недоступно банковское кредитование в результате низкого уровня стартового капитала.

Передача части клиентов банков альтернативным финансовым посредникам, работающим на основе финтех-площадок, может понизить уровень кредитных рисков и сконцентрировать ресурсы на обслуживании более крупных клиентов. Особенностью кредитных платформ является тот факт, что они не подвержены риску ликвидности, т.к. не работают с депозитами. Однако их широкое использование может понизить стандарты кредитования в экономике, т.к. пока у площадок более слабые методики оценки общих кредитных рисков по проекту. Платформы очень зависят от экономических циклов и снижения активности в экономике. Кредитные платформы зависят также и от кибер- рисков и операционных рисков, т.к. основаны на использовании цифровых операций в проведении расчетов и в хранении информации. Кредитные платформы пока не имеют стандартов регулирования и контроля, т.к. они не имеют собственных балансов. Платформы не могут привлечь ликвидность от центрального банка, они пока не включены в систему рефинансирования. Модели работы кредитных платформ имеют существенные особенности и различия по отдельным странам, поэтому пока трудно выбрать наиболее успешные и универсальные модели, применимые для России.

Робо-эдвайзеры предлагают широкий спектр автоматизированных услуг, предлагая как единичные инвестиционные или брокерские операции, так и операции по управлению портфелем в целом. Робо-эдвайзеры могут выступать как самостоятельные фирмы, а также и как внутренние приложения действующих финансовых учреждений. Робо-эдвайзеры приводят на рынок новых игроков, поэтому меняются модели в системе управления активами. Конкурентные преимущества робо-эдвайзеров объясняются относительно низкими затратами по эксплуатации и доступностью для потребителей. Робо-эдвайзеры могут повысить доступность финансовых услуг, а также могут оказывать финансовые услуги отдаленно, в тех регионах, где нет квалифицированных специалистов. Учитывая низкую себестоимость робо-эдвайзеров, они в настоящее время становятся доступны для широких слоев населения и могут составить конкуренцию традиционным управляющим компаниям. Однако робо-эдвайзеры также подвержены определенным типам рисков. Робо-эдвайзеры не могут управлять возникающими на рынке кредитными рисками и рисками ликвидности. Они являются только промежуточным звеном в цепочке от клиентов до эмитентов финансовых продуктов. На робо-эдвайзеры очень влияют операционные риски, поэтому любой сбой в расчетах или плохая программа могут привести к системным сбоям на рынке. В настоящее время робо-эдвайзерам присущи правовые и репутационные риски, т.к. при их внедрении следует учитывать ответственность за возможную неправильную продажу или неточную консультацию, в результате которых масштабы потерь могут быть выше, чем при традиционных формах управления активами. Работа на рынке большого числа однотипных программ может повлечь стадное поведение на рынке и деформировать характер экономических отношений между участниками сделок. Если робоконсультанты будут управлять значительными объемами портфелей, то их программы будут определять характер ценообразования на рынке. Внедрение значительного числа автоматизированных программ управления активами наряду с использованием значительного числа смарт-контрактов может повысить цены на энергоносители и увеличить затраты на оказание финансовых услуг. Опыт внедрения робо-эдвайзеров в российских коммерческих банках показывает, что уровень доходности инвестиций, рекомендованных техническими консультантами был значительно ниже среднего рыночного уровня. Внедрение более агрессивных программ может повысить уровень рисков на финансовом рынке.

В настоящее время робо-эдвайзеры занимают небольшую долю рынка, поэтому их деятельность существенно не отражается на общих результатах традиционных фондов управления активами. Однако следует уже сейчас разработать пруденциальные меры надзора и регулирования за деятельностью новых инновационных систем управления активами, а возможно и ограничить на начальном этапе их применения количество и качество активов, доступных для работы на рынке. Коммерческие банки при внедрении робо-эдвайзеров должны информировать надзорные органы о масштабах и характере таких операций.

В условиях использования новейших информационных и инновационных технологий следует четче прописать в законодательстве возможность

использования цифровых валют в национальной системе платежей и расчетов. Система альтернативных цифровых валют неизбежно будет использоваться населением, в том числе за счет развития мобильных расчетов и предоставления интернет-услуг. Их применение может оказать влияние на характер операционных рисков внутри финансовой системы, а также на курс национальной валюты, если использование цифровых валют будет широко внедрено в систему расчетов.

Машинное обучение — это инновация, которая позволяет компьютерным программам возможность менять характер обслуживания и учиться без изменения условий программирования. Одним из примеров может служить идентификация спама на основе отзывов пользователей. Глубокое машинное обучение подразумевает использование значительного количества алгоритмов обучения для получения информации из больших объемов данных. Примером могут быть приложения, которые включают распознавание изображений, а также системы обработки речевой информации. Многие достижения машинного обучения представляют собой систему продвинутой статистики, имеющей автоматический доступ к анализу меняющейся системы больших объемов данных.

Система машинного обучения включает развитие финансовых услуг, в результате применения которых возможно:

- производить доступные параллельные вычисления и распределять процессы;
 - выделять и обрабатывать графические изображения;
 - применять более дешевую систему хранения данных;
 - использовать сложные наборы цифровой информации;
 - улучшать уже действующие алгоритмы расчетов.

Внедрение машинного обучения должно способствовать созданию цифровых помощников, что ускорит и упростит процесс человеческого познания. Предполагается, что использование машинного обучения будет способствовать повышению эффективности кредитного мониторинга, снизит уровень рисков в финансовой системе, облегчит проведение контроля и надзора за финансовой системой. Банки смогут использовать машинное обучение в процессе ценообразования финансовых активов, моделирования кредитных рисков, в операциях бэк-офисов, в системах банковского маркетинга и кадровых процессах, а также в системах мониторинга внутренних нарушений и мошенничества.

Однако системы машинного обучения приносят свой профиль риска в традиционную финансовую систему. К основным рискам относятся непрозрачность и отсутствие возможности оперативно проверить алгоритмы поведения искусственного интеллекта. Современные банковские модели управления рисками работают по строгим утвержденным правилам, которые доводятся до надзорных органов. В случае изменения модели поведения банков на рынке потребуется уточнить нормативные правила и стандарты, а также согласовать порядок поведения на рынке других игроков. Пока сложно определить, как будет реагировать искусственный интеллект на быстрое изменение непредвиденных рисков и изменения моделей поведения в условиях кризиса. Кроме того, внедрение машинного обучения и искусственного интеллекта в практику работы небанковских посредников создаст сложности для банков, которые находятся в системе жесткого регулирования своей деятельности.

Регулирование новых операций финтеха идет с опозданием не только в России, но и в других странах. Надзорные органы концентрируют своё внимание на системе защиты потребителей, обеспечения целостности рынка, финансовой доступности и поощрения внедрения инноваций, а стабильность новой финансовой системы не является ключевой целью большинства регуляторов. Основное внимание в условиях внедрения инноваций уделяется модернизации систем платежей и расчетов, развитию краудфандинга и кредитованию на основе платформ, а также проблемам конкуренции в финансовой системе. Однако финтех приносит значительное число дополнительных рисков, а также модифицирует традиционные риски финансовой системы.

Представители бизнеса часто затрагивают правовые проблемы внедрения инноваций, т.к. имеются на только технические, но и юридические сложности внедрения новых продуктов и услуг.

Банк России проводит работу по развитию и внедрению новых инновационных технологий в систему финансовых отношений России. Однако не планируется введение новой системы лицензирования новых инновационных операций для основных участников рынка. Банк России традиционно жестко контролирует национальную платежную систему, а также принял участие в разработке закона о краудфандинге и о цифровых финансовых активах. Позиция Банка России по отношению к использованию виртуальных валют в национальной системе расчетов отрицательная, но конкретные ограничения в законодательстве им в настоящее время не установлены. Вопросы противодействия кибер- рискам изучаются Банком России, по результатам вносятся уточнения в нормативные документы. Для облегчения системы контроля за новыми финансовыми инновациями Банк России ввел систему регулятивной «песочницы», а также создал центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере – Финцерт, разработал проект «Маркетплейс» с целью организации системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов и регистрации финансовых сделок.

Банк России планирует обратить особое внимание в 2019–2021 гг. решению задач, связанных с:

- 1. Созданием и развитием цифровой финансовой инфраструктуры.
- 2. Разработкой стандартов кибер- безопасности.
- 3. Созданием дружественной среды для развития технологий, включая RegTech и SupTech.
- 4. Созданием системы надзора за М2М, валидацией алгоритмов и программ.
- 5. Разработкой систем защиты прав потребителей новых финансовых услуг.

Однако в материалах Банка России мало внимания уделяется изучению характера финтех-рисков финансовых посредников, а также разработке методов регулирования и противодействия рискам.

Список литературы

- 1. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств. М.: SmartBook, И-Трейд, 2015. 344 с.
- 2. Чишти С. Финтех: Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / Сюзан Чишти, Янош Барберис; пер. с анг. М.: Альпина Паблишер, 2017. 343с.

- 3. Кузнецов В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. №1.
- 4. Пашковская И.В. Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития // Вестник Евразийской науки. 2018. №3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf
- 5. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России // Отчет Центра стратегических разработок. 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/05/Doklad-novye-dengi.pdf
- 6. FinTech credit. Market structure, business models and financial stability implications (Report prepared by a Working Group established by the Committee on the Global Financial System (CGFS) and Financial Stability Board (FSB) // Financial Stability Board., Committee on the Global Financial System, Bank for international Settlement. 22 may 2017.
 - 7. G. Dorfleitner et al., FinTech in Germany, Springer International Publishing AG, 2017.
- 8. Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner and Feng Zhu. Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues. BIS Quarterly Review, September, 2018.
- 9. International banking and financial market developments. BIS Quarterly Review. September 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r qt1709.htm
- 10. Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statichtml/file/16607/3.pdf [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/event/?id=1902#highlight=краудфандинга

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Мехтиева Айтен Рустам кызы бакалавр, магистрант Агеева Ольга Андреевна д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» г. Москва

DOI 10.31483/r-21731

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: в данной статье изучено влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние организации и выявлена необходимость совершенствования управления ею в оптовой торговле в силу особенностей вида деятельности. В ходе исследования авторами даны рекомендации по проведению и развитию внутреннего контроля дебиторской задолженности в организациях оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, контроль дебиторской задолженности, дебиторская задолженность, внутренний контроль.

Каждая организация, занимающаяся торговой деятельностью, является, с одной стороны, покупателем товаров, работ и услуг, а с другой, — продавцом. Оптовая торговля — одно из наиболее важных звеньев пути товара от производителя к потребителю.

На данном этапе развития сеть оптовых торговых предприятий представлена организациями различных форм собственности и ведомственной принадлежности. В результате ведения основной деятельности у торговых организаций накапливается дебиторская задолженность, которая представляет собой совокупность долгов, причитающихся организации от граждан или хозяйствующих субъектов в результате экономических вза-имоотношений с ними.

Выполняя функцию реального оборотного актива, дебиторская задолженность играет важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Существенный удельный вес дебиторской задолженности в общей стоимости оборотных активов хозяйствующего субъекта снижает ликвидность и финансовую устойчивость организации, а значит, увеличивает риск финансовых потерь.

Нами выявлены факторы, оказывающие влияние на величину дебиторской задолженности, которые сгруппированы на внутренние и внешние и представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на величину дебиторской задолженности

Рост или уменьшение дебиторской задолженности в отчётном периоде приводит к изменению финансового положения организации. Существенное превышение дебиторской задолженности над кредиторской грозит «техническим банкротством». Данная ситуация характеризуется значительным отвлечением оборотных средств экономического субъекта и неспособностью своевременного погашения задолженности перед кредиторами.

В условиях рыночных отношений повышается ответственность и самостоятельность организаций в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчётов с дебиторами. Следствием этого является необходимость постоянного контроля действительного состояния дебиторской задолженности, призванного обеспечить минимальные гарантии для пользователей финансовой отчётности относительно реальности, законности, достоверности и полноты приведённой в ней информации [2, с. 223].

В экономически развитых странах норма доли дебиторской задолженности в активах предприятия составляет около 20%. Судя по статистическим данным, в отечественных организациях фактический размер дебиторской задолженности достигает отметки в 50% [2, с. 223].

В настоящее время организации любой сферы могут столкнуться с недобросовестностью и ненадежностью партнеров, невозвратом долгов с их стороны, что в конечном итоге приводит к конфликту интересов. Просроченная дебиторская задолженность вызывает значительный рост издержек организации, приводит к снижению фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, негативно влияет на финансовую устойчивость, а также ведёт к повышению риска финансовых потерь компании. По мнению А.В. Войко, контроль дебиторской задолженности даёт возможность оптимизировать общий её размер и обеспечить ее своевременную инкассацию [3. с. 42].

Для этих целей необходимо проводить анализ дебиторской задолженности, который может быть представлен в виде таблицы, где сравниваются показатели по разным дебиторам организации. Шаблон такого анализа представлен в таблице 1.

Таблица 1 Анализ состава и давности образования дебиторской задолженности организации по стоянию на «__»____ 2018 г.

Вид дебиторской задолженности	Сумма, т.р.	Удель- ный вес, %	Сумма просроченной задолженности, т.р.	Удель- ный вес, %
Покупатели и заказчики за продукцию и услуги				
Прочие дебиторы				
Итого		100,0		100,0

Так же необходимо проводить внутренний контроль состояния расчетов с дебиторами с целью своевременного выявления недопустимой дебиторской задолженности (например, просроченной задолженности контрагентов свыше трех месяцев). Для этого следует отслеживать все виды дебиторской задолженности, а также составлять прогноз поступления денежных средств от дебиторов, производить оценку реальной стоимости существующей дебиторской задолженности. Предлагаем проводить анализ, используя формат таблицы 2.

Таблица 2 Виды дебиторской задолженности за отчетный период

Состав ДЗ	Отгруженные товары, не оплаченные в срок		Поставщ и покупат по претен	гели	Задолжо ность по расче возмещ. ущерб	там мат.	Проч дебито	
Месяц	Сумма, т. р.	%.	Сумма, т. р.	%.	Сумма, т. р.	%.	Сумма, т. р.	%.
Январь								
Декабрь								
Итого		100		100		100		100

Для характеристики качества дебиторской задолженности необходимо определять долю резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности. С января 2011 года в результате изменений в законодательстве любой экономический субъект обязан формировать резерв по сомнительным долгам, независимо от его учетной политики [1].

Так же организации необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Существенный рост долга — это угроза финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Для отслеживания соотношения дебиторской и кредиторской задолженности мы предлагаем использовать таблицу 3. В случаях неоплаты задолженности в сроки, предусмотренные договором, на следующий день после наступления срока платежа работник, ответственный за проведение работы по

возврату долгов, обязан своевременно оповестить должника о появлении долга с целью снижения сроков просрочки дебиторской задолженности.

Таблица 3 Величина дебиторской и кредиторской задолженности за отчетный период

Задол- женность	Дебиторская задолженность, т. р.			Кредиторская р. задолженность, т. р.			Дебиторская задолженность / Кредиторская задолженность		
Месяц	1 дек.	2 дек.	3 дек.	1 дек.	2 дек.	3 дек.	1 дек.	2 дек.	3 дек.
Январь									
Декабрь									
Итого									

Учитывая сказанное выше, отметим, что контроль дебиторской задолженности в организациях оптовой торговли особенно необходим, поскольку данный вид деятельности исполняет роль посредника между промышленностью и розничной торговлей, что приводит к наличию большого количества взаимодействующих контрагентов.

Внутренний контроль должен проводиться, как минимум, ответственным лицом, а в идеале подразделением, в обязанности которого входит всесторонний контроль за состоянием дебиторской задолженности. В таком случае целесообразно в организационной структуре субъекта выделить такой элемент, как отдел внутреннего контроля. Его структура, задачи и функции предопределены особенностями ведения хозяйственной деятельности организации. Основной задачей вышеупомянутого отдела, среди прочих, должно стать осуществление тотального контроля за проблемной дебиторской задолженностью.

Подводя итоги, можно отметить, что состояние дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на финансовое положение экономического субъекта, использование денежных средств в обороте и величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Организация может иметь потенциально положительные операционные и внереализационные доходы, финансовые результаты от продажи, но при этом нести потери при увеличении дебиторской задолженности. Необходима особая аккуратность при расчетах с контрагентами и соблюдение договоров с обеих сторон, иначе возможна не только утрата доверия партнера, но и штрафные санкции. Отсюда очевидна важность своевременных расчетов организации со своими дебиторами.

Рациональная организация контроля состояния расчетов с дебиторами позволяет:

- укрепить договорную и расчетную дисциплину;
- дисциплинировать своевременность как поставок продукции, так и выплат со стороны дебиторов;
- контролировать работу ответственных за соблюдение платежной дисциплины лиц;
 - сократить дебиторскую задолженность;

– ускорить оборачиваемость оборотных средств, что положительно влияет на финансовое состояние организации.

Все вышесказанное указывает на необходимость оптимизации, минимизации дебиторской задолженности и дальнейшего совершенствования управления ею, которая возможна через внедрение и развитие отдела внутреннего контроля.

Список литературы

- 1. Приказ Минфина России от 29.07.1998 №34н (ред. от 29.03.2017) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 №1598).
- 2. Гажеман Ю.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности: пути совершенствования и решения проблем [Текст] / Ю.В. Гажеман // Таврический научный обозреватель. №4 (9). 2016. С. 223–224.
- 3. Клычкова Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение [Текст] / Г.С. Клычкова, 3.3. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. N16. С. 40–45.

Царёва Анна Александровна

магистрант Торгово-экономический институт ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» г. Красноярск, Красноярский край

DOI 10.31483/r-21771

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИМИТА ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Аннотация: в статье указывается на необходимость товарного кредитования для контроля дебиторской задолженности покупателя, рассматривается методика расчета товарного лимита, основанная на формировании рейтинга покупателей исходя из рисков неплатежа, что способствует к снижению среднего периода инкассации дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, товарное кредитование, рейтинг покупателей, товарный лимит.

Актуальность контроля объемов дебиторской задолженностью определяется тем, что рост ее объемов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия [2; 3], повышает вероятность образования финансовых потерь [4]. При этом наблюдается противоречие целей структурных подразделений экономических субъектов, когда менеджеры стремятся к максимальному объему продаж, предлагая покупателям отсрочку платежа, а финансовые и учетные службы же стремятся к снижению самой дебиторской задолженности и финансовых потерь от нее [1; 5; 7]. В этих условиях особое значение приобретает показатель лимита товарного кредитования, оптимальная величина которого позволяет сгладить противоречие целей менеджмента.

Также действенным инструментом, позволяющим максимизировать поток денежных средств и снизить риск несоблюдения товарного лимита дебитора, является система оплаты процентов за пользование товарным кредитом. Система начисления пеней и штрафов за нарушение величины товарного лимита, а также сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. К примеру, при задержке оплаты товары более, чем на месяц взимается 2% от суммы товарного кредита.

Наличие различных методик расчета товарного кредитования [6; 8] определяется различными факторами, влияющими на формирование дебиторской задолженности: общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты, условия расчетов с покупателями и заказчиками; жесткость системы взыскания дебиторской задолженности; платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся, качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Рассмотрим особенности формирования дебиторской задолженности в ГПКК «Губернские аптеки» – крупнейшей в Красноярском крае аптечной сети, состоящей из 13 филиалов и одного представительства, где 70% работников организации заняты в торговле. Если посмотреть годовую отчетность за 2016 и 2017 годы, то выясняется что дебиторская задолженность, в 2016 году выросла по сравнению с прошлым годом по сумме на 22307 тыс. руб. Темп роста дебиторской задолженности превысил как темп роста в целом оборотных средств, так и темпы роста других видов оборотных средств. Наибольший удельный вес составила задолженность покупателей и заказчиков – 69,2. Данная задолженность в 2016 году составила 334272 тыс. руб., что на 6269 тыс. руб. больше чем в 2015 году. В 2017 году дебиторская задолженность снизилась. Однако на начало 2018 года уровень финансовой устойчивости организации остается низким, что подтверждает значение коэффициента автономии 0,24.

Учитывая актуальность контроля дебиторской задолженности предприятию предлагается ввести лимит товарного кредита. Представляется целесообразным осуществлять его расчёт по упрощённой методике как произведение рейтинга покупателя, и дебиторской задолженности по отчетному году.

Если А.А. Семенов для расчет рейтинга предлагает страновой риск, операционный, финансовый, юридический и рекомендации третьих лиц [8], то рейтинг покупателя ГПКК «Губернские аптеки» предлагаем формировать в зависимости только от индивидуального риска неплатежа покупателя, который включает его операционные, финансовые и юридические риски. Операционные риски исчислим на основе доли покупателя в общем объеме продаж. Такой показатель является также важным для расчета товарного лимита, поскольку для покупателей с низким удельным весом в продажах предоставление лимита нецелесообразно, для них рекомендуются расчеты по предоплате. Рискам присвоим весовые коэффициенты, предложенные экспертами. В нашем случае это сотрудники отдела экономики и учета ГПКК «Губернские аптеки». Рейтинговая оценка имеет шкалу от 0 до 100. Для каждого показателя эксперт выставляет балл (таблица 1).

Таблица 1 Формирование рейтинга покупателей

Виды рисков	Весовые коэффициенты	Показатели и баллы, учитываемые при оценке рейтинга
Юридический	0,3	Организационно-правовая форма дебитора (государственное учреждение — 40 баллов, ООО — 30 баллов, ЗАО — 20 баллов, ИП — 10 баллов). Период существования дебитора на рынке (более 10 лет — 30 баллов, от 5 до 10 лет — 20 баллов, до 5 лет — 10 баллов). Срок действия текущего договора (от 2 и более лет — 30 баллов, от 1 года до 2 лет — 20 баллов, до 1 года — 10 баллов).
Финансовый	0,5	Уровень просроченной задолженности дебитора за прошедший отчетный период к общей сумме задолженности: от 15% и выше – 0 баллов; от 5 до 15% – 20 баллов; до 5% – 70 баллов; менее 5% – 100 баллов.
Операционный	0,1	Удельный вес в общем объеме продаж: от 10% и выше – 100 баллов; от 5 до 10% – 70 баллов; до 5% – 30 баллов; менее 5% – 10 баллов.

Общий рейтинг определим как сумму баллов по всем видам риска с учетом весовых коэффициентов деленную на сто, затем умножим на дебиторскую задолженность по каждому контрагенту (таблица 2).

Таблица 2 Расчет товарного лимита дебиторов ГПКК «Губернские аптеки»

Наименование дебитора	Оценка юриди- ческого риска		Оценка опера- цион- ного риска	Рей- тинг покупа- телей	Дебитор ская за- должен- ность контр- агента	Товарный лимит, тыс. руб.
Красноярская клиническая больница №XXX	90	70	70	0,69	14311	9875
Диспансер №ХХХ	90	70	30	0,65	6423	4175
OOO «XXX»	90	100	10	0,67	17498	11724
3AO «XXX»	40	20	20	0,58	18518	10741
И т. д		·				
Итого	X	X	X	X	334272	203589

Расчеты показывают, что величина товарного лимита основных дебиторов рассчитанного по рассмотренной методике будет меньше дебиторской задолженности на 10–30%. Безусловно, такая методика расчета

товарного кредита имеет своей целью снижение дебиторской задолженности при уверенности, что клиенты не будут переориентированы на других поставщиков. Она отвечает требованиям рациональности, когда соблюдается соотношение затрат на формирование информации и полезности этой информации. Предложенная методика расчета товарного лимита нацелена на оптимизацию дебиторской задолженности, когда крупным клиентам и клиентам с минимальном риском неплатежа предлагаются выгодные условия покупок в виде максимального товарного кредита. Тогда применение методики приведет к снижению среднего периода инкассации дебиторской задолженности и увеличению количества оборотов дебиторской задолженности.

Список литературы

- 1. Войко А. В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. 2016. №4. С. 37–42.
- 2. Грабская Я.И. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России / Я.И. Грабская, Е.С. Морозова // Науковедение. 2016. №5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.naukovedenie.ru/PDF/37EVN516.pdf
- 3. Давыдова Л.В. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // Финансовый менеджмент. 2015. №15. С. 18–23.
- 4. Дягель О.Ю. Методическое обеспечение оценки экономической безоапасности: микроэкономический срез / О.Ю. Дягель, О.В. Конева, А.В. Дягель // Инновационное развитие экономики. 2016. N94. С. 323–336.
- 5. Полякова И.А. Учетная политика по созданию резерва по сомнительным долгам / И.А. Полякова, О.В. Заркова // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2015. №3. С. 134–138.
- 6. Полякова О.С. Как рассчитать кредитный лимит покупателя не в ущерб себе / О.С. Полякова // Планово-экономический отдел. 2016. №10. С. 38–42.
- 7. Сацук Т.П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность / Т.П. Сацук, И.А. Полякова, О.С. Ростовцева. М.: Кнорус, 2016. 280 с.
- 8. Семенов А.А. Как оценить кредитный лимит дебитора / А.А. Семенов // Финансовый директор. -2016. -№11. -C. 34 -40.

Юрьева Оксана Андреевна канд. экон. наук, доцент Петренко Анастасия Ивановна студентка

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в данной статье рассматриваются особенности приобретения автомобильных шин, способы принятия их в бухгалтерском и налоговом учете, а также порядок списания изношенных шин.

Ключевые слова: учет автомобильных шин, материально-производственные запасы, транспортные средства, списание сезонных шин.

В современном мире невозможно предположить функционирование какой-либо организации без собственных или арендованных транспортных средств. Автопарк, находящийся в организации, может быть совершенно разнообразным, иметь расхождения как по перевозки груза, так и по способам применения транспортных средств и их видов. Учет автотранспортных активов имеет свою специфику в налоговом и бухгалтерском учете. Так же как приобретение самого автотранспорта, так и отдельно покупка автомобильных шин имеет ряд своих особенностей. Купленные шины необходимо правильно и своевременно поставить на баланс предприятия.

Бухгалтерский и налоговый учет напрямую зависит от способа приобретения шин. Первый способ заключается в приобретении автомобильных шин отдельно от автомобиля. В бухгалтерском учете данные шины считаются материально-производственными запасами и списываются в расходы при установке на транспортное средство, сопровождаются проводками, представленными в таблице 1.

Таблица 1 Порядок учета приобретения шин отдельно от автомобиля

Корреспонденция счетов	Содержание операции
Дт 10.05 «Запасные части» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Приобретены шины у поставщиков
Дт 19 «НДС по приобретенным ценностям» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Выделен НДС в стоимости шин
Дт 68.02 «Расчеты по НДС» Кт 19 «НДС по приобретенным цен- ностям»	НДС по шинам принят к вычету
Дт 20 «Основное производство» (26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу») Кт 10.05 «Запасные части»	В день установки на транспортное средство стоимость шин включена в расходы по обычным видам деятельности

Второй способ приобретения состоит в поступлении шин в составе автомобиля в момент их приобретения, тогда стоимость данных шин отдельно не отражается ни в бухгалтерском, ни в налоговом учете. В такой ситуации все отдельно выделенные части в товаросопроводительных документах формируют первоначальную стоимость основного средства [1, с. 45].

Рассматривая нормативно-правовую базу учета шин в бухгалтерском учете, необходимо пользоваться ПБУ 5/01 и ПБУ 6/01, поскольку именно в них можно проследить специфику учета автомобильных шин. Так, согласно ПБУ 5/01, автомобильные шины, приобретаемые организацией, по своим характеристикам и предназначению являются оборотными активами, которые в бухгалтерском учете отражаются как материально-производственные запасы, так как в состав МПЗ принимаются активы, используемые в качестве сырья при выполнении работ, оказании услуг. Исключением являются шины, включая запасные, которые поступили в организацию вместе с приобретенными транспортными средствами, так как в этом случае шины учитываются в составе объекта основных средств. Если же обратиться к ПБУ 6/01, то объектом основных средств признается инвентарный объект со всеми приспособлениями или отдельный конобособленный предмет, который предназначен структивно

выполнения определенных самостоятельных функций. Таким образом, как объект основных средств учитывается имущество или комплекс, которые могут выполнять свои функции самостоятельно. Если имущество не обладает функциональной самостоятельностью, то его следует отражать в составе комплекса, который может считаться инвентарным объектом с пунктов норм, приведенных в ПБУ 6/01.

Следует так же уделить внимание сезонным шинам — это шины, снятые с автомобиля в связи со сменой сезона. Однако порядок отражения подобных операций не предусмотрен нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Снятые с транспортного средства и оприходованные на склад сезонные шины не относятся ни к неиспользованным материалам, ни к возвратным отходам. С одной стороны, они уже находились в эксплуатации, а с другой — не утратили своих потребительских свойств и с началом следующего зимнего сезона вновь будут установлены на автомобиль [2, с. 187].

Принятие к учету сезонных шин в бухгалтерском учете организации следует отражать по дебету субсчета 10–5 «Запасные части» в корреспонденции с кредитом счетов учета затрат (20, 23, 26, 44). Снятые с автомобилей шины, которые еще можно использовать без ремонта, учитываются по стоимости, рассчитанной с учетом износа, который определяется исходя из пробега. Таким образом, производится уменьшение затрат на производство или расходов на продажу данного отчетного периода на стоимость автомобильных шин, возвращенных на склад.

Определить стоимость снятых автошин организация может самостоятельно, установив нормы эксплуатационного пробега, ориентируясь на технические характеристики соответствующих шин, а также на временные нормы эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств. Временные нормы действуют без ограничения срока действия до вступления в силу соответствующих технических регламентов, главными целями которых являются защита жизни и здоровья граждан; государственного, а также муниципального имущества; движимого и недвижимого имущества физических, юридических лиц, индивидуальных предпри-нимателей; охранных действий в отношении окружающей природы; воспрелятствование поступкам, которые вводят в заблуждение приобретателей. Таким образом, методика определения норм пробега шин используется в целях определения степени износа сезонных шин, снятых с транспортного средства.

Нормы эксплуатационного пробега шин автотранспорта устанавливаются организацией на основе среднестатистического пробега шин, при этом должно соблюдаться главное условие — норма эксплуатационного пробега шины не должна быть ниже 25% среднестатистического пробега. Среднестатистический пробег шин производства Российской Федерации для легковых автомобилей составляет около 40—45 тысячам км. Для шин зарубежного производства средний пробег составляет 50—55 тысяч км. Пробег шин грузовых автомобилей существенно выше:

- для российских шин он может быть равен 100 000 км;
- для шин зарубежного производства не выше 180 000 км.

Стоимость шин, возвращенных на склад, рассчитывается по следующей формуле: (Норма пробега шины – Фактический пробег) / Норма пробега шины х Цена приобретения шины.

В налоговом учете автомобиль, приобретаемый организацией, учитывается как единый инвентарный объект для целей исчисления налога на прибыль организаций. Автомобильные шины, приобретаемые отдельно от автомобиля, не включаются в состав имущества, подлежащего амортизации, а учитываются в составе расходов на содержание и эксплуатацию, ремонт, техническое обслуживание, а также поддержание основных средств в исправном и годном для использования по назначению состоянии.

В случае, когда осуществляется замена сезонных шин, то расходы на приобретение нового комплекта шин следует отнести к материальным расходам на приобретение материалов, используемых на содержание основных средств.

При замене изношенных шин расходы на их приобретение квалифицируют как расходы на ремонт основных средств и признают для целей налогообложения прибыли в том налоговом периоде, в котором они осуществлены в размере фактических затрат. Что касается сезонных шин, снятых с автомобиля и переданных на склад, в налоговом учете стоимость этих активов не отражается.

В заключение можно отметить, что порядок организации бухгалтерского учета автомобильных шин должен быть оформлен во внутреннем акте организации. Так же необходимо учитывать шины, которые были приобретены совместно с транспортным средством в составе основных средств, а шины, приобретенные отдельно от автомобиля, принимаются к учету в составе материальных запасов. При вводе в эксплуатацию новых шин их стоимость должна быть списана на текущие расходы организации, а так же для внутреннего контроля их использования и движения стоимость отражается на забалансовом счете 009 «Запасные части к транспортным средствам, выданные взамен изношенных».

Список литературы

- 1. Сычева Т.В. Транспорт организации. Бухгалтерский и налоговый учет: Практическое пособие / Т.В. Сычева. М.: Дашков и К, 2016. 160 с.
- 2. Александров В.А. Автотранспортные средства: Учебное пособие / В.А. Александров, Н.Р. Шоль. СПб.: Лань П, 2016. 336 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Десниикая Валентина Николаевна

канд. физ.-мат. наук, доцент ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» г. Санкт-Петербург

DOI 10.31483/r-21571

МОДИФИКАЦИЯ МЕТОДА DEA В ЗАДАЧЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация: в настоящее время существует большое разнообразие подходов к решению задач многокритериальной оптимизации, основанных на различных принципах оптимальности. В работе сформулированы свойства, которыми представляется разумным наделить принципы оптимальности. В статье также доказано, что широко распространенный метод многокритериальной оптимизации Data Envelopment Analysis (DEA) основан на принципе оптимальности, обладающем этими свойствами. Это, безусловно, относится к достоинствам метода DEA. Метод DEA обладает также рядом недостатков. Предложенная в работе модификация метода позволяет избавиться от одного их них, «жертвуя» одним из свойств принципов оптимальности. Исследование производится математическими методами. Все результаты математически доказаны.

Ключевые слова: многокритериальная оптимизация, принцип оптимальности, метод DEA, распорядительный центр, относительная эффективность, исправленная эффективность, принятие решений.

В основе оценки эффективности деятельности любой организации лежит, как правило, сопоставление результатов ее деятельности с затратами, обеспечивающими эти результаты. Особый интерес представляет случай, когда требуется дать сравнительную оценку эффективности деятельности каждой из нескольких однородных организаций. Под однородными организациями мы будем понимать организации, располагающие одинаковыми наборами ресурсов и предоставляющие одинаковые наборы результатов.

Существуют различные подходы к построению такого рода оценок. Ряд из них основан на использовании критериев, внешних по отношению к данной совокупности организаций.

Так, например, можно строить оценки эффективности деятельности организации, сравнивая суммарную стоимость затрат с суммарной стоимостью результатов. Однако такой подход применим только для случая, когда затраты и результаты можно оценить при помощи некоторой системы цен, что не всегда возможно. Например, при оценивании результатов работы больницы следует учесть такие ее разнородные

характеристики, как количество койко-мест, наличие современного диагностического и лечебного оборудования, квалификация медицинского персонала, количество полностью вылеченных больных, количество больных, выписанных со значительным улучшением, выручка от предоставления коммерческих медицинских услуг и т. п. Не все из этих показателей представляется возможным оценить при помощи цен.

При построении внешнего критерия можно использовать экспертные оценки. Однако такой подход в большой степени субъективен.

Наша задача состоит в том, что оценить эффективность деятельности каждой организации из некоторой совокупности, не используя характеристик, внешних по отношению к данной совокупности.

Для этого поставим задачу в математической форме. Рассмотрим совокупность из п однородных организаций. Будем называть эти организации распорядительными центрами (РЦ). Будем предполагать, что каждый РЦ имеет относительную самостоятельность в принятии решений. Деятельность каждого РЦ можно рассматривать как преобразование ресурсов в продукты, причем наборы ресурсов и продуктов для всех РЦ из данной совокупности одинаковы. Предположим, что все РЦ затрачивают один вид ресурса и производят т видов продуктов. Таким образом, каждый РЦ можно описать вектором $X = (x_1, x_2, ..., x_m, x_{m+1})$, где x_i количество выпущенного продукта i , i=1,2,...,m , а x_{m+1} — затраты ресурса. Введем естественное предположение: $x_i \ge 0$ при i = 1, 2, ..., m, а также будем считать, что $x_{m+1} > 0$. Тогда деятельность каждого РЦ можно описать вектором $Y = (y_1, y_2, ..., y_m)$, где $y_i = \frac{x_i}{x_{m+1}}$ – выпуск продукта \dot{i} , приходящийся на 1 единицу затрат ресурса. Вектор $Y = (y_1, y_2, ..., y_m)$ принадлежит R_{\perp}^m – множеству векторов с неотрицательными компонентами из пространства R^m .

Рассмотрим совокупность \dot{n} распорядительных центров (РЦ). Деятельность РЦ с номером $\dot{j_0}$ описывается вектором $Y^{j_0} = \left(y_1^{j_0}, y_2^{j_0}, ..., y_m^{j_0}\right)$, где $y_i^{j_0} \geq 0$, i=1,2,...,m. Наша задача состоит в том, чтобы приписать вектору Y^{j_0} некоторое число μ^{j_0} , которым мы будем оценивать эффективность деятельности данного РЦ. При этом величина μ^{j_0} должна зависеть не только от вектора Y^{j_0} , но и от остальных векторов $Y^j = \left(y_1^j, y_2^j, ..., y_m^j\right)$, j=1,2,...,n из данной совокупности. Таким образом, величина μ^{j_0} должна оценивать *относительную эффективносты* данного РЦ в рассматриваемой совокупности распорядительных центров. Иными словами, наша задача состоит в построении

функции, определенной на множестве $C^n = \prod_{i=1,\dots,n} R_+^m$ – n-кратном декар-

 $^{i=1,\dots,n}$ товом произведении множества R_+^m на себя, сопоставляющей данному РЦ число, определяющее его эффективность в рассматриваемой совокупности.

Обозначим эту функцию γ^{j_0} . Будем считать, что значения этой функции принадлежат отрезку [0; 1].

Сформулируем свойства, которым должна удовлетворять функция γ^{j_0} в соответствии с нашими интуитивными представлениями об эффективности.

1. Независимость от масштаба.

Величина эффективности не должна зависеть от того, в каких единицах измеряется тот или иной показатель деятельности РЦ. Сформулируем это свойство математически.

Пусть
$$Y^{j} = \left(y_{1}^{j}, y_{2}^{j}, ..., y_{m}^{j}\right), \ \tilde{Y}^{j} = \left(\lambda_{1}y_{1}^{j}, \lambda_{2}y_{2}^{j}, ..., \lambda_{m}y_{m}^{j}\right),$$
где $\lambda_{i} > 0$, $i = 1, 2, ..., m$. Тогда $\gamma^{j_{0}}\left(Y^{1}, Y^{2}, ..., Y^{n}\right) = \gamma^{j_{0}}\left(\tilde{Y}^{1}, \tilde{Y}^{2}, ..., \tilde{Y}^{n}\right)$. 2. Монотонность.

Будем считать, что увеличение любого из показателей деятельности РЦ увеличивает эффективность данного РЦ, при условии, что показатели деятельности остальных РЦ остаются неизменными.

3. Непрерывность.

Функция γ^{j_0} непрерывна по каждому аргументу. Свойство непрерывности можно интерпретировать следующим образом: достаточно малое изменение любого из аргументов функции γ^{j_0} влечет малое изменение значения этой функции.

В основу построения функции γ^{j_0} , удовлетворяющей свойствам 1–3, можно взять метод оценки эффективности DEA (Data Envelopment Analysis).

Метод DEA — это относительно недавно появившийся метод оценки деятельности распорядительных центров из некоторой совокупности. Метод DEA был разработан в 1978 году и в ближайшие же годы получил широкое распространение. Приведем описание этого метода. Для этого введем ряд определений.

Определение 1. Пусть $Y^1, Y^2, ..., Y^n$ – векторы из пространства R^m . Выпуклой оболочкой этих векторов называется множество

$$C(Y^{1}, Y^{2}, ..., Y^{n}) = \left\{ Y \in R^{m} : Y = \sum_{j=1}^{n} u_{j} Y^{j}; \sum_{j=1}^{n} u_{j} = 1; u_{j} \ge 0, j = 1, ...n \right\}.$$

Выпуклая оболочка конечного числа векторов является выпуклым многогранником в пространстве R^m . При этом вектор Y^{j_0} называется

вершиной множества $C\left(Y^{1},Y^{2},...,Y^{n}\right)$, если $Y^{j_{0}}\in R^{m}$ и единственное представление вектора $Y^{j_{0}}$ в виде линейной комбинации векторов из совокупности $Y^{1},Y^{2},...,Y^{n}$ имеет вид: $Y^{j_{0}}=\sum_{j=1}^{n}u_{j}Y^{j}$, при этом $u_{j_{0}}=1$, $u_{j}=0$ для $j\neq j_{0}$.

Определение 2. Множество D нормально относительно R_{+}^{m} , если справедливо равенство $(D-R_{+}^{m})\bigcap R_{+}^{m}=D$.

Здесь под разностью двух множеств мы понимаем соответствующую операцию Минковского, а именно:

$$A - B = \{c \mid c = a - b, a \in A, b \in B\}$$
.

Иными словами, если множество $A \subset R_+^m$, то A нормально относительно R_+^m , если из того, что $a \in A$ следует, что $\lambda a \in A$, при $\lambda \in [0;1]$.

Рассмотрим систему, состоящую из n распорядительных центров. Каждый РЦ этой системы можно описать вектором Y^j , j=1,2,...,n. Пусть D — выпуклая, нормальная относительно R_+^m оболочка совокупности векторов $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$. Поставим в соответствие каждому вектору Y^j из данной совокупности такой вектор Y_p^j , что $Y^j=\mu^jY_p^j$, где $0 \le \mu^j \le 1$ и вектор Y_p^j лежит на границе множества D. В соответствии с терминологией, используемой в [4, с. 60], будем называть вектор Y_p^j эталонным для вектора Y^j . Заметим, что в случае, когда вектор Y^j лежит на границе множества D, он, очевидно, совпадает со своим эталонным вектором: $Y_p^j=Y^j$, в этом случае $\mu^j=1$.

Введем определение эффективности распорядительного центра в соответствии с методом DEA.

Определение. Рассмотрим распорядительный центр, деятельность которого описывается вектором Y^{j_0} . Эффективностью данного РЦ будем называть величину μ^{j_0} .

Поскольку для каждого вектора из совокупности $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$ эталонный вектор определяется множеством D , которое в свою очередь определяется всей совокупностью векторов $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$,

эффективность каждого РЦ зависит от векторов совокупности $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$. Следовательно, введя понятие эффективности, мы тем самым построили функцию $\gamma^{j_0}:\gamma^{j_0}\left(Y^1,Y^2,...,Y^n\right)=\mu^{j_0}$.

Из определения следует, что эффективность распорядительных центров, описываемых векторами, лежащими на границе множества D, равна 1, а в остальных случаях эффективность меньше 1.

Докажем, что построенная функция обладает требуемыми свойствами. Функция γ^{j_0} определена на множестве C^n и принимает значения из промежутка [0; 1]. Следующая теорема [5, с. 431] устанавливает важное свойство эффективности.

Теорема 1. Рассмотрим совокупность векторов $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$ из множества R_+^m . Эффективность распорядительного центра с номером j_0 является оптимумом целевой функции следующей задачи линейного программирования:

$$F(u_1, u_2, ..., u_n) = u_1 + u_2 + ... + u_n \to \min$$

$$Y^1 u_1 + Y^2 u_2 + ... + Y^n u_n \ge Y^{j_0}$$

$$u_j \ge 0, j = 1, 2, ..., n$$
(1)

Пользуясь этой теоремой, установим справедливость свойств 1–3.

1. Независимость от масштаба.

Задача (1) имеет m ограничений. Умножим обе части каждого из ограничений на некоторые положительные числа λ_i , i=1,2,...,m. Очевидно, полученная задача будет равносильна исходной. Следовательно, их оптимумы окажутся равными.

2. Монотонность.

Для установления этого свойства докажем ряд вспомогательных утверждений.

Лемма 1. Пусть $Y^1,Y^2,...,Y^n$ — векторы из пространства R^m , а $C(Y^1,Y^2,...,Y^n)$ — выпуклая оболочка этих векторов. Пусть Y^{n+1} — вектор из R^m , причем $Y^{n+1} \not\in C(Y^1,Y^2,...,Y^n)$. Тогда вектор Y^{n+1} является вершиной множества $C(Y^1,Y^2,...,Y^n,Y^{n+1})$.

Доказательство. Предположим, что утверждение леммы неверно. Это значит, что существует такой набор чисел $u_1,...,u_n,u_{n+1}$, удовлетворяю-

щих условиям:
$$\sum_{j=1}^{n+1} u_j = 1, u_j \geq 0$$
 , что $Y^{n+1} = \sum_{j=1}^{n+1} u_j Y^j$, и при этом $u_{n+1} \neq 1$.

Тогда, очевидно, $(1-u_{n+1})Y^{n+1} = \sum_{j=1}^n u_j Y^j$, причем $1-u_{n+1} \neq 0$. Следова-

тельно, $Y^{n+1} = \sum_{j=1}^n \frac{u_j}{1-u_{n+1}} Y^j$. В этой сумме коэффициенты при векторах

 $Y^1,Y^2,...,Y^n$ неотрицательны и в сумме составляют 1. Значит, $Y^{n+1}\in C\left(Y^1,Y^2,...,Y^n\right)$, что противоречит условию леммы.

Лемма 2

Пусть $G_{\!_1}$ и $G_{\!_2}$ - две гиперплоскости в пространстве $R^{\,m}$, задаваемые уравнениями

$$a_1 x_1 + \ldots + a_m x_m = b$$

И

$$a_1 x_1 + \dots + a_m x_m = c$$

соответственно, причем $b \neq 0, c \neq 0$. Пусть l_1 и l_2 - два луча, исходящих из начала координат O, задаваемых уравнениями в параметрической форме

$$\begin{cases} x_1 = d_1t \\ \dots \\ x_m = d_mt \end{cases} \begin{cases} x_1 = k_1t \\ \dots \\ x_m = k_mt \end{cases},$$

при $t \ge 0$.

Пусть A_1 и B_1 – точки пересечения луча l_1 с гиперплоскостями G_1 и G_2 соответственно, а A_2 и B_2 – точки пересечения луча l_2 с гиперплоскостями G_1 и G_2 соответственно. Тогда

$$\frac{\left\|OA_1\right\|}{\left\|OB_1\right\|} = \frac{\left\|OA_2\right\|}{\left\|OB_2\right\|}.$$

Доказательство. Из уравнений гиперплоскостей G_1 и G_2 и из уравнений лучей l_1 и l_2 найдем координаты точек пересечения лучей с гиперплоскостями:

$$A_{1}\left(\frac{d_{1}b}{\sum_{i=1}^{m}d_{i}a_{i}},...,\frac{d_{m}b}{\sum_{i=1}^{m}d_{i}a_{i}}\right),B_{1}\left(\frac{d_{1}c}{\sum_{i=1}^{m}d_{i}a_{i}},...,\frac{d_{m}c}{\sum_{i=1}^{m}d_{i}a_{i}}\right),$$

$$A_{2}\left(\frac{k_{1}b}{\sum_{i=1}^{m}k_{i}a_{i}},...,\frac{k_{m}b}{\sum_{i=1}^{m}k_{i}a_{i}}\right),B_{2}\left(\frac{k_{1}c}{\sum_{i=1}^{m}k_{i}a_{i}},...,\frac{k_{m}c}{\sum_{i=1}^{m}k_{i}a_{i}}\right).$$

Тогда, как легко вычислить, $\frac{\|OA_1\|}{\|OB_1\|} = \frac{b}{c}$ и $\frac{\|OA_2\|}{\|OB_2\|} = \frac{b}{c}$, что и доказывает справедливость утверждения леммы.

Лемма 3. Рассмотрим в пространстве R^m гиперплоскость G, не содержащую начало координат, и луч l, исходящий из начала координат O. Гиперплоскость G разбивает R^m на два полупространства: R_0^m - полупространство, содержащее начало координат O, и R_1^m - полупространство, не содержащее начало координат O. Пусть точка $A \in G \cap l$, точка $B \in R_0^m \cap l$, точка $C \in R_1^m \cap l$. Тогда $\|OB\| \leq \|OA\| \leq \|OC\|$.

Доказательство. Пусть гиперплоскость G задается уравнением

$$a_1x_1+\ldots+a_mx_m=b$$
 , а луч l – системой уравнений $\begin{cases} x_1=d_1t\\\ldots \\x_m=d_nt \end{cases}$. Тогда

в точке A значение параметра $t_A = \frac{b}{\displaystyle\sum_{i=1}^m a_i d_i}$. Для точек на луче l , лежа-

щих в одном из полупространств значение параметра t: $t \leq t_A$, а для точек на луче l, лежащих в другом полупространстве значение параметра t: $t \geq t_A$. Очевидно, что чем больше значение t для точки на луче l, тем больше расстояние от этой точки до начала координат. Поскольку для начала координат O значение параметра t=0, справедливо

 $\|OB\| \le \|OA\|$, а следовательно, справедливо и $\|OA\| \le \|OC\|$. Лемма доказана.

Следующая теорема устанавливает монотонность функции $\gamma^{j_0}\left(Y^1,Y^2,...,Y^n\right) = \mu^{j_0}$.

Теорема 2. Пусть $\left\{Y^{1}, Y^{2}, ..., Y^{n}\right\}$ – совокупность векторов из R_{+}^{m} .

Рассмотрим вектор $\widetilde{Y}^{j_0} \in R_+^m$, удовлетворяющий условию: $\widetilde{Y}^{j_0} \geq Y^{j_0}$.

Тогда
$$\gamma^{j_0}\left(Y^1,...,\widetilde{Y}^{j_0},...,Y^n\right) \ge \gamma^{j_0}\left(Y^1,...,Y^{j_0},...,Y^n\right).$$

Смысл теоремы состоит в том, что если один из РЦ улучшает свою деятельность хотя бы по одному из показателей, а при этом деятельность остальных РЦ не меняется, то эффективность данного РЦ не уменьшается. Доказательство теоремы.

По определению эффективности $\gamma^{j_0}\left(Y^1,...,Y^{j_0},...,Y^n\right) \leq 1$.

- 1. Рассмотрим сначала случай, когда вектор \widetilde{Y}^{j_0} не принадлежит множеству D . Тогда вектор \widetilde{Y}^{j_0} является вершиной выпуклой оболочки совокупности векторов $\left\{Y^1,...,\widetilde{Y}^{j_0},...,Y^n\right\}$, следовательно, по лемме 1, $\gamma^{j_0}\left(Y^1,...,\widetilde{Y}^{j_0},...,Y^n\right)=1$, что доказывает утверждение теоремы для данного случая.
- 2. Рассмотрим теперь случай, когда вектор \widetilde{Y}^{j_0} принадлежит множеству D . В этом случае, очевидно, вектор Y^{j_0} также является внутренней точкой множества D . Пусть $Y_p^{j_0}$ эталонный вектор для вектора Y^{j_0} . Рассмотрим грань множества D , содержащую вектор $Y_p^{j_0}$, и пусть G_p^0 гиперплоскость в пространстве R^m , содержащая эту грань.

Пусть G^0 – гиперплоскость в пространстве R^m , проходящая через точку Y^{j_0} , параллельная гиперплоскости G^0_p . Рассмотрим лучи l^0 и \tilde{l}^0 , исходящие из начала координат O, и проходящие через точки Y^{j_0} и \tilde{Y}^{j_0} соответственно. Обозначим точки пересечения луча \tilde{l}^0 с

плоскостями G^0 и G^0_p буквами A и B соответственно. Тогда по лемме 2

справедливо равенство
$$\frac{\left\|Y^{j_0}\right\|}{\left\|Y^{j_0}_p\right\|} = \frac{\left\|OA\right\|}{\left\|OB\right\|}$$
 .

Из выпуклости множества D следует, что оно расположено по одну сторону от гиперплоскости G_p^0 , а именно в полупространстве, содержащем начало координат O. Следовательно, по лемме 3 имеем неравенство $\left\|\widetilde{Y}_p^{j_0}\right\| \leq \left\|OB\right\|$.

Множество, содержащее все возможные векторы \widetilde{Y}^{j_0} также, очевидно, выпукло. Значит оно расположено по одну сторону от гиперплоскости G^0 , а именно в полупространстве, не содержащем начало координат O. Следовательно, по лемме 3 имеем неравенство $\left\|\widetilde{Y}^{j_0}\right\| \geq \left\|OA\right\|$.

Таким образом, получаем неравенство: $\frac{\left\|Y^{j_0}\right\|}{\left\|Y^{j_0}\right\|} \leq \frac{\left\|\widetilde{Y}^{j_0}\right\|}{\left\|\widetilde{Y}^{j_0}\right\|}.$ Учитывая, что выражение в левой части неравенства равно $\gamma^{j_0}\left(Y^1,...,Y^{j_0},...,Y^n\right)$, а в правой части — $\gamma^{j_0}\left(Y^1,...,\widetilde{Y}^{j_0},...,Y^n\right)$, получим, что утверждение теоремы верно.

3. Непрерывность.

Непрерывность функции γ^{j_0} по каждому аргументу вытекает из непрерывности оптимального значения целевой функции по каждому параметру задачи линейного программирования.

Таким образом, мы установили, что метод DEA дает возможность оценить эффективность деятельности распорядительного центра при помощи функции, удовлетворяющей свойствам независимости от масштаба, монотонности и непрерывности.

Способ оценивания эффективности деятельности распорядительного центра, как правило, влияет на политику, проводимую ее руководством, а именно на принятие решений о распределении имеющихся ресурсов. Выбор политики формирует значение показателей деятельности РЦ. Метод DEA, как было отмечено выше, дает оценку эффективности каждого РЦ, зависящую не только от его собственной деятельности, но и от деятельности остальных распорядительных центров совокупности. Так, например, оценка эффективности РЦ может измениться в ту или иную сторону только за счет изменения показателей деятельности некоторых других РЦ

из совокупности, а при этом значения показателей деятельности данного РЦ останутся неизменными.

Таким образом, оценивание методом DEA может привести к таким явлениям, как увеличение оценки эффективности деятельности РЦ за счет изменения соотношения между показателями. Так, например, существенное увеличение значения одного из показателей за счет уменьшения других, может привести к изменению множества D, и вывести вектор Y, соответствующий данному РЦ на границу D. В результате этого эффективность данного РЦ станет равной 1, что не всегда представляется оправланным.

Рассмотрим модификацию метода DEA, позволяющую в какой-то мере сгладить этот недостаток метода.

Определение. Рассмотрим совокупность распорядительных центров, описываемую совокупностью векторов $\{Y^1,Y^2,...,Y^n\}$. Вектор $\overline{Y} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^n Y^i$ называется *средним вектором совокупности*.

Пусть φ^j — угол между векторами Y^j и \overline{Y} . Введем в определение эффективности распорядительного центра поправочный множитель $\alpha^j = \cos \varphi^j$.

Определение. *Исправленной эффективностью* распорядительного центра, описываемого вектором Y^j , будем называть величину $\beta^j = \mu^j \cdot \alpha^j$.

Определенная таким образом величина β^j оценивает не только степень близости вектора Y^j от его эталонного значения Y_p^j , но и степень близости Y^j от среднего вектора совокупности \overline{Y} , которая измеряется косинусом угла между этими векторами. Очевидно, что для каждого распорядительного центра с номером j величина β^j зависит от всех векторов совокупности $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$. Таким образом, β^j является функцией от векторов $Y^1,...,Y^n$.

Проверим, обладает ли функция $oldsymbol{eta}^j$ свойствами независимости от масштаба, монотонности и непрерывности.

1. Независимость от масштаба.

Величина $\alpha^j = \cos \varphi^j$, очевидно, не зависит от единиц измерения компонент векторов $Y^1,...,Y^n$, а для величины μ^j независимость от масштаба была доказана выше. Следовательно, и произведение α^j и μ^j не зависит от масштаба.

Монотонность.

Свойство монотонности было установлено для функции γ^j . Что касается свойства монотонности для функции β^j , то оно, вообще говоря, не выполняется. Это соответствует самой идее введения понятия исправленной эффективности. Роль поправочного коэффициента состоит именно в том, чтобы уменьшить оценку эффективности деятельности РЦ с номером j, в случае, когда большое значение этой оценки достигается существенным отклонением вектора Y^j от \overline{Y} - среднего вектора совокупности $\left\{Y^1,Y^2,...,Y^n\right\}$.

Следующий пример демонстрирует отсутствие монотонности для функции $oldsymbol{eta}^j$.

Пример. Рассмотрим совокупность из 35 распорядительных центров, описываемых векторами $Y^1,...,Y^{35}$. При этом $Y^j=(1,75;6,5)$ для j=1,2,...,31, $Y^{32}=(1;8),Y^{33}=(1;6)$, $Y^{34}=(3;7),Y^{35}=(2;5)$. Тогда, как нетрудно установить, средний вектор совокупности совпадает с вектором $Y^1: \overline{Y}=(1,75;6,5)$. Вычислим эффективность РЦ, описываемого вектором Y^1 , решая задачу линейного программирования:

$$F(u_1, u_2, ..., u_{35}) = u_1 + u_2 + ... + u_{35} \rightarrow \min$$

$$Y^1 u_1 + Y^2 u_2 + ... + Y^{35} u_{35} \ge Y^1$$

$$u_j \ge 0, j = 1, 2, ..., 35$$

Получим, что эффективность данного распорядительного центра $\mu_1=0,8675$. Поскольку в данном случае $Y^1=\overline{Y}$, угол между этими векторами равен 0, и, следовательно, $\alpha_1=1$ и $\beta_1=\mu_1=0,8675$.

Предположим теперь, что вектор Y^1 заменили на вектор $\widehat{Y}^1=(7;6,5)$, при этом $\widehat{Y}^1\geq Y^1$. Тогда эффективность данного РЦ станет равной $\widehat{\mu}_1=1$. Это легко установить графически. При этом средний вектор измененной совокупности станет равным $\widehat{Y}=(1,91;6,31)$. Вычислим $\widehat{\alpha}_1$ — косинус угла между векторами \widehat{Y} и \widehat{Y}^1 : $\widehat{\alpha}_1=0,8638$. Таким образом, исправленная эффективность данного РЦ окажется равной $\widehat{\beta}_1=\widehat{\alpha}_1=0,8638$. Следовательно, исправленная эффективность, вообще говоря, свойством монотонности не обладает.

3. Непрерывность.

Исправленная эффективность обладает свойством непрерывности, так как является произведением двух функций, каждая из которых, очевидно, непрерывна.

Таким образом, предложенная модификация метода DEA дает возможность оценить не только близость вектора, описывающего деятельность распорядительного центра, к своему эталонному вектору, но и близость к среднему вектору совокупности распорядительных центров.

В заключение заметим, что задачи многокритериальной оптимизации служат, как правило, для поддержки принятия решений. Многообразие существующих методов приводит к тому, что принятые на основании их решения могут значительно отличаться друг от друга и приводить к далеким друг от друга, даже к противоположным, результатам. Поэтому представляется весьма важным сформулировать общие свойства, которыми мы хотели бы наделить понятие оптимального, и проверять каждый принцип оптимальности на наличие у него этих свойств. При этом отметим, что ни один подход не приведет к принятию безусловно «правильного» решения, выбор решения всегда остается за человеком.

Список литературы

- 1. Данциг Д. Линейное программирование, его применения и обобщения. М.: Прогресс, 1966.
- 2. Десницкая В.Н. Задачи многокритериальной оптимизации: метод DEA и выпуклый анализ // Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Уфа: Инновационный центр развития образования и науки, 2014.
 - 3. Рокафеллар. Р. Выпуклый анализ. М.: Мир, 1973.
- 4. Федотов Ю.В. Метод DEA: анализ свертки данных // Российский журнал менеджмента. Т. 10. 2012. №2.
- 5. Charnes A. Measuring the efficiency of decision-making units / A. Charnes, W.W. Cooper, E. Rhodes // European Journal of Operation Research. T. 2. − 1978. − №6.

Максимов Константин Викторович

аспирант, преподаватель НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия» г. Москва

ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ КАК ЯВЛЕНИЕ НА СТЫКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы по использованию облачных сервисов в разрезе известных экономических теорий. Даётся сравнительный анализ определений аутсорсинга и облачных сервисов на базе отечественных стандартов. Формируются задачи по оценке эффективности использования облачных сервисов на предприятии.

Ключевые слова: облачные сервисы, транзакционные издержки, конкурентные преимущества, теория доверия, технологический уклад.

В области информационных технологий сложилась ситуация, когда использование облачных сервисов является необходимостью.

Обусловлено это прежде всего решением задачи конкурентноспособности компании, уменьшения её издержек и учёта психологического фактора внутри предприятия. В тоже время для руководства компании важно понимать можно ли рассматривать облачные сервисы как один из видов аутсорсинга.

Проведём классификацию аутсорсинга по видам деятельности которые возможны в компании. Наиболее часто при такой классификации выделяют следующие виды аутсорсинга:

- аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг);
- производственный аутсорсинг;
- логистический аутсорсинг;
- аутсорсинг персонала;
- бухгалтерский аутсорсинг.

По данной классификации облачные сервисы подходят под категорию аутсорсинга в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинга). Согласно ГОСТ Р 56781–2015, данный вид аутсорсинга – это передача на определенный промежуток времени ІТ-функций или бизнес-процессов с высокой ІТ-долей независимому в правовом отношении провайдеру услуг, т.е. внешнему провайдеру услуг аутсорсинга под его полную ответственность [5].

В тоже время облачные сервисы, согласно ГОСТ ISO/IEC 17788–2016, это одна или более возможностей, предоставляемых через облачные вычисления, вызываемая посредством определенного интерфейса. Где под облачными вычислениями понимается парадигма для предоставления возможности сетевого доступа к масштабируемому и эластичному пулу общих физических или виртуальных ресурсов с предоставлением самообслуживания и администрированием по требованию [4].

Таким образом из данных определений можно заключить, что облачные сервисы являются по сути частью услуг, которые можно рассмотреть как ИТ-аутсорсинг. В следствии чего для облачных сервисов характерны преимущества и недостатки аутсорсинга, хотя есть и различия.

Для понимания сути облачных сервисов как части ИТ-аутсорсинга важно понимать природу данного экономического явления. Объяснение облачных сервисов как экономического явления преимущественно лежит на пересечении четырёх направлений экономической теории – транзакционных издержек, конкурентных преимуществ, социального обмена и технологических укладов [1]. В таблице 1 представлены данные экономические теории в разрезе облачных сервисов.

Таблица 1 Теории использования облачных сервисов как одного из вида аутсориснга

Теория	Авторы	Краткое описание с учётом облачных сервисов
Теория фирмы и транзакционных издержек	Рональд Коуз (1936 г.)	Минимизировать издержки используя преимущества облачных сервисов перед традиционными ИТ
Борьба за конкурентные преимущества	Майкл Портер (1985 г.)	На базе облачных сервисов оптимально отдать компетенции, за исключением ключевых которые должно быть трудно скопировать конкурентами

Теория социального обмена и теория доверия.	Питер Блау (1960 г.) Роберт Морган и Шелби Хант (1990 г.)	Реализовывать проекты в части ИТ с использованием облачных сервисов не только с точки зрения их коммерческих выгод, но и с позиции социальной компоненты — эмоционального удовлетворения от работы, достижения личного успеха, самосовершенствования и реализация своих амбиций и т. д.
Теория технологических укладов	Кристофер Фримэн и Кар- лота Перес (1980 г.) Сергей Глазьев и Дмитрий Львов (1986 г.)	Облачные сервисы как следствие развития информационных технологий в рамках текущего технологического уклада

Влияние данных экономических теорий хорошо прослеживается при использование облачных сервисов как инновационной услугой в области ИТ. При этом ИТ компании обычно имеют большой потенциал на использование инноваций в сфере ИТ, к которым как раз и относятся облачные сервисы. Это связанно в первую очередь со спецификой работы компаний этой отрасли, а также по наличию квалифицированного персонала, который может предоставить своевременную помощь. Для данных компаний характерны следующие признаки:

- предприятия проектировщики информационных систем и отдельных их компонентов;
- предприятия разработчики информационных систем и отдельных их компонентов;
- предприятия, внедряющие информационные системы и отдельные их компоненты;
- предприятия, реализующие информационные системы и отдельные их компоненты;
- предприятия, обслуживающие информационные системы и отдельные их компоненты [2].

Не стоит забывать про оценку эффективности использования облачных сервисов. Последние исследования по данной задаче доказали сопутствующие эффекты, достигаемые при внедрении облачных сервисов. Таких как снижение стоимости ИТ инфраструктуры компании и снижение расходов на реализацию бизнес-процессов. В то же время прежде чем выбрать оптимальную методику или метод оценки эффективности облачных сервисов, необходимо понять степень риска использования данных услуг [3]. Разработка инструментария для оценки эффективности использования облачных сервисов также является актуальной задачей, которая требует дополнительного изучения и исследования.

В заключении можно сказать, что анализ приведённых экономических теорий помогают понять суть облачных сервисов. С одной стороны — это уменьшение издержек компании, и как следствии увеличение прибыли. С другой это делегирование компетенций сторонней организации, что должно предусматривать сохранение конкурентной составляющей предприятия и проходить в атмосфере доверительных отношений между партнёрами. Использование же облачных сервисов должно отвечать текущему

технологическому укладу и учитывать его дальнейшее развитие. Понимание природы явления облачных сервисов не снимает задачи оценки эффективности их использования с учётом фактора риска, что является дополнительной сферой научного исследования.

Список литературы

- 1. Календжян С.О. Три постулата теории аутсорсинга и делегирования полномочий / С.О. Календжян, Д.А. Стапран // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. №18. С. 2415–2432. Doi: 10.18334/гр.17.18.36547
- 2. Максимов К.В. Планирование деятельности ИТ-компании в условиях неопределенности с учетом использования облачных сервисов // Прикладная Информатика. 2018. Т. 13. №1 (73). С. 114–120.
- 3. Максимов К.В. Эффективность использования облачных сервисов: методы анализа рисков и экспертная оценка // Экономика и менеджмент систем управления. -2016. Т. 22. №4.1. С. 130-137.
- 4. ГОСТ ISO/IEC 17788–2016 Информационные технологии. Облачные вычисления. Общие положения и терминология.
- ГОСТ Р 56781–2015 Бенчмаркинг служб аутсорсинга и провайдеров услуг аутсорсинга.

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Выпуск 2

Сборник статей Чебоксары, 9 ноября 2018 г.

Главный редактор Э.Н. Рябинина Компьютерная верстка и правка С.Ю. Семенова

Подписано в печать 23.11.2018 г. Дата выхода издания в свет 27.11.2018 г.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Тітеs. Усл. печ. л. 7,2075. Заказ К-407. Тираж 500 экз. Издательский дом «Среда» 428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12 +7 (8352) 655-731 info@phsreda.com https://phsreda.com

Отпечатано в Студии печати «Максимум» 428005, Чебоксары, Гражданская, 75 +7 (8352) 655-047 info@maksimum21.ru www.maksimum21.ru