

16+

Образовательный
Консорциум
«Среднерусский
университет»

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

№9/2017





СЕРИЯ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

№9 МАЙ • 2017

Редакционная коллегия:

- Главный редактор – Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика и управление», Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

Члены Редакционной коллегии:

- Алексеева Е.В., к.э.н., заместитель заведующего кафедрой «Менеджмент», Институт управления, бизнеса и технологий
- Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
- Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры «Экономика», Среднерусский гуманитарно-технологический институт
- Коньшев В.А., д.э.н., профессор, Московский областной гуманитарный институт
- Михальченкова М.А., старший преподаватель кафедры «Экономика и коммерция», Брянский институт управления и бизнеса

Учредитель журнала:

- Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Московский областной гуманитарный институт»
- Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Московский гуманитарный институт»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Брянский институт управления и бизнеса»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Институт управления, бизнеса и технологий
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Среднерусский гуманитарно-технологический институт»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Тульский институт управления и бизнеса имени Никиты Демидовича Демидова
- Некоммерческое партнерство «Образовательный консорциум Среднерусский университет»

Журнал зарегистрирован «Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Управлением разрешительной работы в сфере массовых коммуникаций». Регистрационный номер Свидетельства о регистрации средства массовой информации Эл № ФС77-53132 от 07.03.2013 г.

ISSN 2409-093X

Издается с марта 2013 года
Выходит два раза в год

Фактический адрес:

300028, г. Тула, ул. Болдина, д.98-6
Тел.: 8 (4872) 21-20-22
E-mail: inupb@mail.ru

**1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

Бацылева В.М., студент кафедры «Экономика» Дмитриев С.Г., к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» О ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УВЕЛИЧЕНИИ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ	5
Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	8
Дмитриев С.Г., к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНУЮ СТРУКТУРУ	11
Дудкина А.В., старший преподаватель кафедры предпринимательского права Тульский институт управления и бизнеса имени Н. Д. Демидова АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМЫ ТРЕТЕЙСКОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	14
Жукова Н.В., к.т.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Ярлова В.В., к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Тульский филиал Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ЭКСПРЕСС-АУДИТ БИЗНЕС-АКТИВА ДЛЯ ФИДУЦИАРНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО	16
Жукова Н.В., к.т.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Тульский филиал Крючков А.Н., к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры» Ярлова В.В., к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Тульский филиал ФИДУЦИАРНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ КАК ПРОФЕССИЯ В РОССИЙСКОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ	18
Худы-Хиски Дорота, доктор экономики, профессор, член РАН (Польской академии наук) в г. Кракове Академия Яна Длугоша Крутиков В.К., д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий ГАРМОНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА: ОТКРЫТОЕ ГОСУДАРСТВО	21
Ланцова Н.М., доцент кафедры «Экономика» Среднерусский гуманитарно-технологический институт Зырянова О.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Среднерусский гуманитарно-технологический институт СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	23
Лесина Т.В., к.э.н., доцент, кафедра «Финансовый менеджмент» Анохина Л.В., к.э.н., доцент, кафедра «Финансовый менеджмент» Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА. КУРС НА ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ	26
Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тарасова И.В., к.э.н., зав.кафедрой «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ОШИБКИ В ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТАХ	30
Мукайдех Е.А., к.э.н., доцент зав. кафедрой «Экономика и управление» Брянский институт управления и бизнеса Мукайдех А.Р.А., студент 5-го курса института современных технологий геологической разведки, горного и нефтегазового дела ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет» имени Серго Орджоникидзе (МГРИ – РГГРУ) СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ	33
Тарасова И.В., к.э.н., зав.кафедрой «Экономика и управление» Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ	37
Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова К ВОПРОСУ НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	40



Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА	42
Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления» Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономики и управления» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова СВОЙСТВА И ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНОЧНОГО КОНСАЛТИНГА	44
В.В. Яророва, к.т.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Е.С. Дробот, студент Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Тульский филиал) ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ.....	47
Н.В. Жукова, к.т.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика» Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Тульский филиал) В.В. Яророва, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ	49
2. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ	
Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий Щербакова Е.С., проректор по учебной работе Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова Казнова Н.И., студентка Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: ОЭЗ «КАЛУГА»	52
Круглов В.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики Институт управления, бизнеса и технологий ИННОВАЦИОННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОРИЕНТИР НА ЭКСПОРТ	55
Круглов В.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики Институт управления, бизнеса и технологий Воронов А.С., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики инновационного развития факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ТРИГГЕР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	56
Крутиков В.К., д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе Институт управления, бизнеса и технологий Якунина М.В., к.э.н., доцент кафедры экономики КГУ им. К.Э. Циолковского Гворыс Веслав, д.пед.н., профессор Академия управления и администрации ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОКРУГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	58
Леонова О.В., к. э. н, доцент кафедры «Экономики и управления» Московский областной гуманитарный институт г. Подольска ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА МОСКОВСКОГО РЕГИОНА	60
Калинина К.В., студент 3 курса направления подготовки «Экономическая безопасность» Лесина Т. В., доцент кафедры «Экономическая безопасность» Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	62
Осипов В.А., к.э.н., доцент отделения социально-экономических наук Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ» ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕНСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	65
Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	69
3. БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА. НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	
Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	72
Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ.....	75



Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова РЕМОНТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	77
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Осипов В.А., к.э.н., доцент отделения социально-экономических наук Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ» МЕЖБЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА РЕГИОНЫ-ДОНОРЫ	79
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

4. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Ковальчук Н.Б., к.э.н., преподаватель экономических дисциплин Обнинский колледж технологий и услуг Филимонова Н.В., студентка 4 курса Среднерусский гуманитарно-технологический институт ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ	82
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Пацула А.В., д.с.н., профессор кафедры «Социология и психология управления» ГОУ ВО «Государственный университет управления» Зырянова О.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Среднерусский гуманитарно-технологический институт ИЗМЕНЕНИЕ ОБРАЗА ЖИЗНИ В ОБЩЕСТВЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ	84
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Пилукова С.Н., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖЕРА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	88
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

5. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

Вейс Т.П., к.с.н. доцент кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ	91
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономика и управление» Ярославцева А.Е., к. ю. н., доцент кафедры «Гражданско-правовых дисциплин» Дудкина А.В., старший преподаватель кафедры «Гражданско-правовых дисциплин» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова СОВРЕМЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	94
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	96
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Михайлова Е.А., ст. преподаватель кафедры ПОиМ ГОУ ДПО ТО «ИПК и ППРОТО» ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	98
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Михайлова Е.А., ст. преподаватель кафедры ПОиМ ГОУ ДПО ТО «ИПК и ППРОТО» ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	100
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

6. НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ

Бацылева В.М., студент кафедры «Экономика» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Брянский филиал НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ	103
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Миняжов И.С., Аспирант кафедры «Социология и психология управления» ГОУ ВО «Государственный университет управления» АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ	106
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Саматова А. И., бакалавр 4 курса направления подготовки «Менеджмент» Научный руководитель: Лесина Татьяна Викторовна, доцент кафедры «Финансовый менеджмент» Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	108
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Ушатова О.Н., студент магистратуры Новиков Н.И., студент магистратуры Финансовый университет при правительстве РФ РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ	111
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Ланцова Н.М., Доцент кафедры «Экономика» Чувильская А.А., студент II курса кафедры экономики Среднерусский гуманитарно-технологический институт НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)	115
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----



УДК 330.3

Дмитриев С.Г.
 к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика»
 ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
 Брянский филиал, г. Брянск, Россия.
 e-mail: ihtis69@gmail.com
Dmitriev S.G., PhD
 Senior Lecturer of department 'Economics'
 Plekhanov Russian University of Economics, Bryansk branch,
 Bryansk, Russia.
 e-mail: ihtis69@gmail.com

Бацьлева В.М.
 студент кафедры «Экономика»
 ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
 Брянский филиал, г. Брянск, Россия.
 e-mail: vikki09.07@mail.ru
Batsyleva V.M.
 Undergraduate of Economics,
 Plekhanov Russian University of Economics, Bryansk branch,
 Bryansk, Russia.
 e-mail: vikki09.07@mail.ru

О ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УВЕЛИЧЕНИИ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

ON THE INTERRELATION BETWEEN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AND THE INCREASE IN INEQUALITY IN THE DISTRIBUTION OF INCOME

Аннотация: в статье проводится мысль о том, что способность к созданию и практическому использованию инноваций, обусловленная уровнем развития научно-технического прогресса в отдельных странах, становится необходимым условием достижения качественного экономического роста; утверждается, что межстрановые различия в темпах экономического роста, уровне образования и инновационной активности обуславливают и увеличивают неравенство в распределении доходов/богатства как между странами, так и внутри самих стран, причем одной из негативных тенденций становится снижение доли среднего класса как в развитых, так и в развивающихся странах.

Ключевые слова: инновации, экономический рост, неравенство, средний класс.

Abstract: The article suggests that the ability to create and use innovation, due to the level of development of scientific and technological progress in individual countries, is a necessary condition for achieving high-quality economic growth; It is argued that intercountry differences in the rates of economic growth, the level of education and innovation activity determine and increase inequality in the distribution of income / wealth both between and within countries, and one of the negative trends is the decline in the share of the middle class in both developed and in developing countries.

Key words: innovation, economic growth, inequality, middle class.

Проблема причин и источников экономического роста является одним из основных направлений экономической науки уже не одно десятилетие.

О связи между образованием, наукой, инновационной активностью и экономическим ростом существует обширная и постоянно пополняющаяся литературы, повторять которую мы не будем, — в конце концов большая часть инноваций создается именно в университетах и/или аффилированных с ними организациях. Отметим лишь следующее: на наш взгляд, территориальное распределение научных и образовательных учреждений также оказывает существенное влияние на инновации и экономический рост. Например, в Великобритании и США встретить колледж или университет в сельской местности — совсем не редкость. Однако в развивающихся странах картина иная, университеты там — почти исключительно городской феномен. Например, Kwame Nkrumah University of Science and Technology, один из ведущих технологических универ-

ситетов Западной Африки, расположен в Кумаси, втором по величине городе Ганы; в сельских районах ничего похожего не найти. [5, Kindle location 408] Пример Ганы нам еще понадобится, когда мы обратимся к анализу неравенства в распределении доходов/богатства.

Основной мотивацией для инновационных фирм служит перспектива получения монопольной ренты в случае успешного патентования нововведения. За счет этой ренты покрываются затраты, связанные с разработкой и осуществлением инновации. Однако монополия автоматически теряется при появлении следующего нововведения, которое ведет к моральному устареванию существовавших до него промежуточных товаров. Патент остается действительным все последующее время, однако его использование становится экономически менее выгодным. Продолжительность периода между двумя последовательными успешными нововведениями является случайной величиной в силу стохастической природы инновационного процесса. Теория



эндогенного роста, основанного на инновациях, утверждает, что способом увеличения темпов экономического роста является не сохранение большей части выпуска продукции, а перенос внимания компании на исследования и разработки.

В связи с этим необходимо помнить, что разные страны имеют совершенно разный доступ к достижениям научно-технического прогресса и, шире, к инновациям. Однако, как доказывают Д. Асемоглу и Ф. Зилиботти, даже если бы все страны имели равный доступ и т.п., то и в этом случае существовала бы определенная разница в производительности, что, в свою очередь, определило бы разницу в темпах роста и распределении дохода. [2]

Прирост доходов, обеспеченных темпами экономического роста, распределен крайне неравномерно. Как показывают результаты работы, проведенной учеными из Национального бюро экономических исследований неравенство в распределении богатства в США находится близко к своему рекордному уровню: за последние 30 лет доля дохода домохозяйств, относящихся к 0,1% наиболее обеспеченных слоев населения, выросла с 7% до 22%. [9, p. 1], почти достигнув показателей, зафиксированных перед Первой мировой войной – см. рис. 1:

В свою очередь, доля дохода 90% наименее обеспеченных домохозяйств, неуклонно снижается вследствие влияния сочетания растущих долгов, обесценивания вследствие глобального кризиса принадлежащих им финансовых активов, а также невысокого роста реальной заработной платы. Средний уровень доходов упомянутых 90% в 2012 г. составил \$80,000 – так же, как и в 1986 г.,

тогда как средний уровень доходов 1% наиболее обеспеченных домохозяйств с 1980 г. до 2012 г. увеличился более чем в 3 раза. [8]

Данное неравенство свойственно не только США, но и другим странам, входящим в G20. Так, например, в Австралии в 1980 г. на долю 1% наиболее богатых семей приходилось 4,8% национального дохода, а в 2010 г. эта доля составила уже более 9%; за период, когда Австралия председательствовала в «большой двадцатке» (с 2013 по 2014 гг.), совокупное богатство стран G20 увеличилось на 17 трлн. долл. США; в то же самое время на долю 1% наиболее богатых семей пришлось 6,2 трлн. долл. США, т.е. 36% общего прироста. [8]

На позапрошлом экономическом форуме в Давосе исследователи из Oxfam International представили доклад, из которого следует, что 85 самых обеспеченных людей на планете располагают таким же богатством, как 50% (т.е. 3,5 миллиарда человек) наиболее бедных; сравнение станет еще более впечатляющим, если вспомнить, что в 2010 г. число самых обеспеченных людей, обладающих тем же богатством, составляло 388 человек.

Ученые из Oxfam International пришли к выводу: существующая тенденция приведет к тому, что к 2016 г. 1% наиболее богатых семей будет принадлежать более 50% мирового богатства. [6]

На рис. 2 представлена так называемая «пирамида распределения мирового богатства», составленная по результатам исследования Oxfam International:

Обладая такими ресурсами, наиболее богатая часть населения располагает огромными возможностями по со-

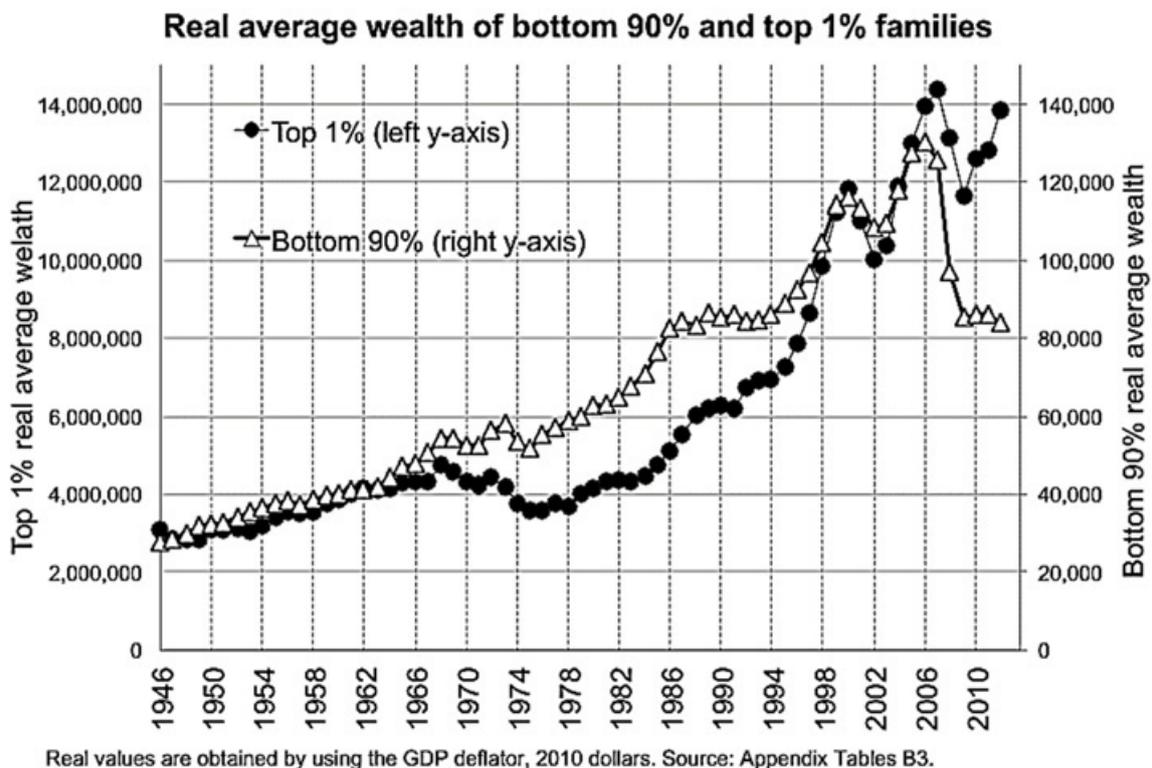


Рис. 1. Средние значения богатства 90% наименее обеспеченных (правая вертикальная шкала) и 1% наиболее обеспеченных семей (левая вертикальная шкала) [9, p. 59]



The global wealth pyramid

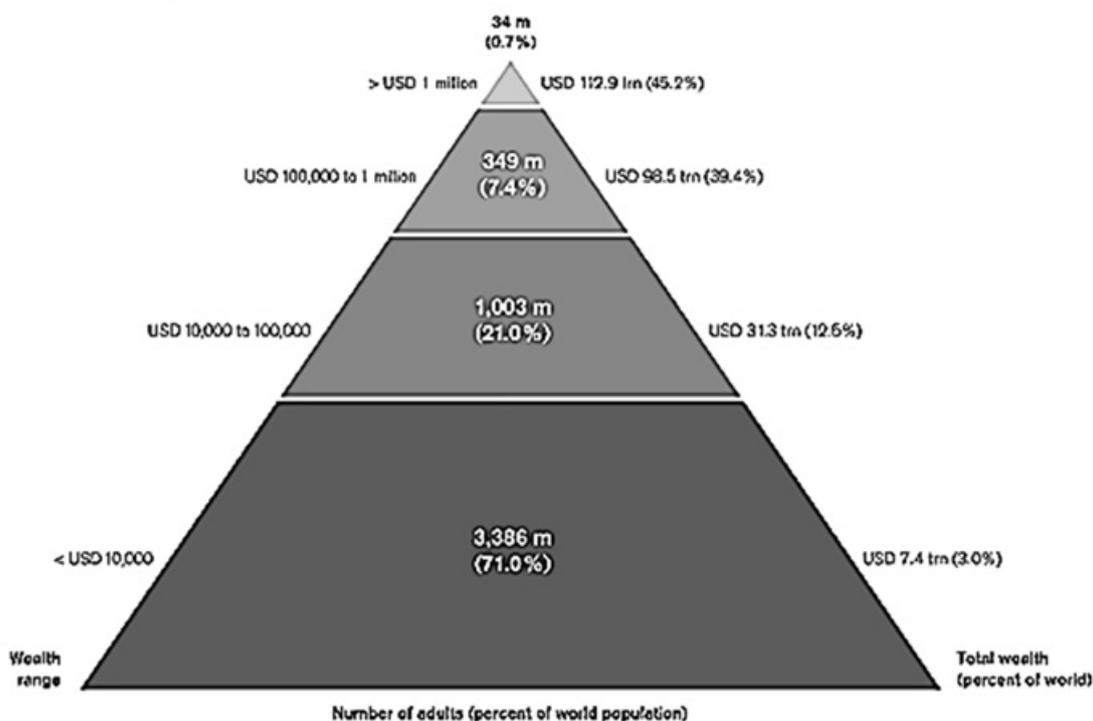


Рис. 2. Пирамида распределения мирового богатства [10]

хранению нынешнего status quo, используя свои успехи для изменения «правил игры» в свою пользу, например, с помощью такого инструмента, как лоббирование. По словам нобелевского лауреата по экономике 2015 г. Энгуса Дитона, это не те успехи, которыми следует гордиться. [3] Дитон, кстати, отмечает парадокс, присущий неравенству: «Неравенство часто является следствием прогресса. Все не могут разбогатеть в одно и то же время... В свою очередь, неравенство может воздействовать на прогресс». [4] Здесь вполне уместно вспомнить английскую поговорку «Necessity is the mother of invention» («Нужда – мать изобретения»).

Кроме того, негативным симптомом являются низкие темпы роста доходов среднего класса, что сдерживает рост покупательского спроса и т.д. Об этом свидетельствуют данные, полученные специалистами из Credit Suisse Research Institute. [6]

Отмеченная выше тенденция к имущественному расслоению присуща не только развитым странам. Доказательством нашего тезиса служит пример африканских государств (за исключением Южной Африки). С одной стороны, небоскребы Аккры, столицы Ганы, демонстрируют достаточно высокий уровень развития строительной индустрии, а в ее финансовом центре повсюду можно встретить американских предпринимателей, изучающих за чашкой кофе биржевые котировки. (Урбанизация и отмеченное выше сосредоточение образовательных учреждений в крупных городах Африки, могут служить своеобразным подтверждением мысли К. Маркса о том, что буржуазия «... создала огромные города, в высокой степени увеличила численность городского населения по сравнению с сельским и вырвала таким образом значительную часть населения из идиотизма деревенской жизни». (6,

с. 428)) С другой стороны, по данным The Pew Research Centre, только 6% африканцев можно отнести к среднему классу (для Африки это лица, зарабатывающие от \$10 до \$20 в день, тогда как 74% населения живет лишь на 74 цента в день), и это число растет весьма незначительными темпами. Исследования, проведенные консалтинговой компанией EIU Canback (партнером влиятельного английского журнала The Economist), зафиксировали лишь незначительный рост того, что принято называть «средним классом» в период с 2004 по 2014 гг.: от 4,4% до 6,2%; рост «верхнего среднего класса» (от \$20 до \$50 в день) в тот же период составил всего 0,9% (с 1,4% до 2,3%).

Особенно примечательным является тот факт, что этот рост среднего класса, который трудно назвать впечатляющим, происходил на фоне ежегодного экономического роста в 5%, почти вдвое опережающего рост населения. [7]

Причинами этих диспропорций являются как низкие «стартовые условия» африканских государств (в отсутствии «бесплатных завтраков» для которых усомниться невозможно), но, главное, рост доходов, обусловленный данным экономическим ростом, распределен очень неравномерно. И это неравенство за последние годы только усиливается. Подтверждением этого предположения служит то, что компания Shoprite Holdings, крупнейший южноафриканский ритейлер, открывшая в Нигерии 600 – 800 магазинов, закрыла большинство из них – теперь их число составляет всего лишь 12, – а компании Cadbury и Coca-Cola закрыли свои заводы в Кении. [7]

В свою очередь, данное неравенство может объясняться «порочным кругом развития политических и экономических институтов», как это делают Дарон Асемоглу и Джеймс Робинсон. [1, p. 46]



Список литературы:

1. Acemoglu, Daron and Robinson, James A. Why is Africa poor? / Economic History of Developing Regions Vol. 25 (1) 2010, pp. 21 – 50.
2. Acemoglu, Daron and Zilibotti, Fabrizio. Productivity Differences / The Quarterly Journal of Economics, May, 2001, pp. 563 – 606.
3. Deaton, Angus. Unwinding inequality. Harvard Business Review, December 2013 // <https://hbr.org/2013/12/unwinding-inequality> (дата обращения 12.03.2017).
4. Deaton, Angus. What This Book is About // <https://press.princeton.edu/chapters/i10054.pdf> (дата обращения 21.12.2016).
5. Dobbs, Richard; Manyika, James; Woetzel, Jonathan (2015-05-12). No Ordinary Disruption: The Four Global Forces Breaking All the Trends. Public Affairs. Kindle Edition.
6. Elliott, Larry, Pilkington, Ed. New Oxfam report says half of global wealth held by the 1% // <http://www.theguardian.com/business/2015/jan/19/global-wealth-oxfam-inequality-davos-economic-summit-switzerland> (дата обращения 13.04.2017).
7. Few and far between // <http://www.economist.com/news/middle-east-and-africa/21676774-africans-are-mainly-rich-or-poor-not-middle-class-should-worry?frsc=dg%7Cd> (дата обращения 24.01.2017).
8. Monaghan, Angela. US wealth inequality – top 0.1% worth as much as the bottom 90% // <http://www.theguardian.com/business/2014/nov/13/us-wealth-inequality-top-01-worth-as-much-as-the-bottom-90> (дата обращения 13.04.2017).
9. Saez, Emmanuel, Zuchman, Gabriel. Wealth inequality in the United States since 1913: evidence from capitalized income tax data / National Bureau of Economic Research Working Paper No. 20625, October 2014, JEL No. H2,N32 [сайт] : <http://www.nber.org/papers/w20625>.
10. Treanor, Jill. Half of world's wealth now in hands of 1% of population – report // http://www.theguardian.com/money/2015/oct/13/half-world-wealth-in-hands-population-inequality-report?CMP=fb_gu (дата обращения 11.01.2017).

УДК 33.332.8

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Тульский институт управления
и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Vorobeva E.V.
senior lecturer of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management
and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА TAX HOLIDAYS FOR SMALL BUSINESS

Аннотация: В данной статье рассмотрены правовые проблемы предоставления налоговых каникул в России. Проанализирована существующая система государственной поддержки предпринимательства в виде предоставления налоговых каникул.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственная поддержка, налоговые каникулы.

Abstract: This article examines the legal problems of tax holidays in Russia. Analyzed the existing system of state support of entrepreneurship in the form of tax holidays.

Keywords: small and medium businesses, government support, tax holidays.

В непростых экономических условиях власти пытаются предпринимать меры, которые должны стимулировать развитие малого бизнеса. Одной из таких мер являются налоговые каникулы.

Налоговые каникулы – это частичное или полное освобождение от уплаты налогов для определённой категории предпринимателей и на установленный налоговый период. Категории частных предпринимателей определяются по виду деятельности, методу отчётности, используемой системе налогообложения и форме собственности. Основ-

ной характеристикой налоговых каникул является период их действия, а также размер ставки или градиент установленных ставок для отдельных групп налогоплательщиков.

Данные ФНС свидетельствуют о том, что в 2015 году количество вновь зарегистрированных ИП составило 653 400 (не учитываются ИП, зарегистрированные и прекратившие деятельность в течение года). Этот показатель на 12,3% превышает цифру 2014 года.

В 2016 год малый бизнес вступил при тяжелых экономических условиях. Последний год власти часто говорили



о необходимости сокращения налоговой нагрузки и мерах поддержки небольших предпринимателей. В числе нововведений, которые, как предполагается, сделают жизнь предпринимателей проще, стали налоговые каникулы.

Налоговые каникулы — установленный законодательно срок, в течение которого впервые зарегистрированные ИП на УСН или ПСН могут применять нулевые налоговые ставки, установленные в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ о внесении изменений в ч.2 НК РФ.

Налоговыми каникулами в 2016 году смогут воспользоваться ИП, соблюдающие ряд требований:

ИП должен быть впервые зарегистрированным.

ИП должен использовать одну из двух систем налогообложения — УСН и ПСН. В случае применения общей системы налогообложения или спецрежимов вновь зарегистрированный предприниматель может в течение двух лет перейти на УСН или ПСН, чтобы воспользоваться льготой.

Деятельность ИП должна быть связана с производственной, социальной, научной сферой и сферой услуг.

Доля услуг, работ или товаров, на которые распространяется налоговая ставка 0%, должна составлять не менее 70% от общего дохода.

Налоговые каникулы действуют не более двух налоговых периодов с момента регистрации ИП. Регионы получили право самостоятельно определять конкретные виды деятельности, которые подпадают под налоговые льготы, и устанавливать ограничения на их применение в зависимости от численности работников и предельного размера доходов.

Важно помнить, что налоговые каникулы распространяются исключительно на налог, уплачиваемый при УСН и ПСН, при этом они не освобождают предпринимателей от других налогов (акцизы, земельный, транспортный налоги и др.). Также ИП, несмотря на налоговые каникулы, должны уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование за себя и наемных работников. Следует обратить внимание на то, что по итогам года нужно сдать отчет по УСН с указанием ставки 0%.

Решение о предоставлении налоговых каникул, в том числе о сроках их действия, принимают региональные власти. В каких-то регионах ИП получают два полных льготных года, в других — только один год. Также могут устанавливаться дополнительные ограничения на применение налоговой ставки в размере 0%, в частности, в виде ограничения средней численности работников или предельного размера доходов от реализации, получаемых предпринимателем при осуществлении льготного вида деятельности.

Тулльская областная Дума в окончательном чтении приняла закон о налоговых каникулах предпринимателям. Законом Тульской области от 23.04.2015 № 2293-ЗТО «Об установлении налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей» установлена налоговая ставка 0 процентов для налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу настоящего Закона и применяющих упрощенную систему налогообложения и патентную систему.

Налоговая ставка 0 процентов устанавливается при применении упрощенной системы налогообложения в

отношении видов предпринимательской деятельности: в производственной, социальной, научной сферах.

При применении патентной системы налогообложения налоговая ставка 0 процентов устанавливается по видам предпринимательской деятельности в производственной и социальной сферах.

Применение налоговой ставки 0 процентов для налогоплательщиков, указанных выше, допускается в случае, если средняя численность их работников не превышает за налоговый период 15 человек.

Законом № 2293-ЗТО установлены виды предпринимательской деятельности, в отношении которых допускается налоговая ставка 0 процентов, при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы.

Закон 2293-ЗТО вступает в силу со дня его официального опубликования и действует до 1 января 2021 года.

Управление Федеральной налоговой службы по Тульской области обращает внимание, что налоговая ставка 0 процентов, установленная Законом № 2293-ЗТО для отдельных категорий налогоплательщиков применяется в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации.

При применении упрощенной системы налогообложения в данном случае необходимо учитывать ограничения, предусмотренные пунктом 4 статьи 346.20 Налогового кодекса. [2]

При применении патентной системы налогообложения необходимо руководствоваться положениями пункта 3 статьи 346.50 Налогового кодекса.

Правом воспользоваться от освобождения налогов могут только впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели, то есть те лица, которые ранее не осуществляли предпринимательскую деятельность.

Если бизнесмен уже был зарегистрирован как ИП, но завершил работу, то он не может претендовать на льготный период налогообложения. Также необходимо учитывать дату вступления в силу не только Федерального закона, но и положений, утвержденных регионами. В случае если бизнесмен оформил свою деятельность до подписания нормативных актов местными властями, он не попадает в льготную категорию с нулевой ставкой налогов.

Если индивидуальный предприниматель находится на каникулах, то это не означает, что он освобожден от ведения отчетности.

Чтобы выйти на налоговые каникулы, индивидуальному предпринимателю при постановке на учет в налоговой инспекции необходимо в день регистрации своей деятельности подать соответствующие документы на открытие патента. Если ИП решил работать по упрощенной системе налогообложения, то он обязан уведомить контролирующие структуру в течение месяца с момента постановки на учет.

Бизнесмен, отчитывающийся по ПСН, должен представить в налоговую инспекцию форму заявления на патент для перехода на налоговые каникулы. Заявление на получение патента по нулевому налогообложению отличается от обычного штрихкодом 09205017 и полем реквизитов регионального закона. В документ вносятся сведения о налогоплательщике: фамилия, имя и отчество, адрес проживания, вид предпринимательской деятельности, ин-



формация о месте осуществления деятельности, данные о транспортных средствах и объектах, которые используются для работы. Бизнесмену необходимо отчитаться в контролирующих инстанциях в течение 10 дней с момента окончания срока патента. В противном случае он уплатит налоги в полном размере на общих основаниях.

ИП на УСН обязаны заполнять новую форму налоговую декларацию со штрихкодом 03011010. Декларация содержит информацию об индивидуальном предпринимателе, отчетный период, код ОКВЭД, сумму и расчет единого налога, который, соответственно, равен нулю. Документ подается в налоговую инспекцию до 30 апреля года, следующего за отчетным.

Налоговая инспекция вправе запросить у бизнесмена такие документы: книгу учета доходов и расходов, которую обязан вести каждый ИП независимо от системы налогообложения, отчетность по начислению и выплате заработной платы наемному персоналу, договоры с клиентами на оказание услуг и выполнение работ. Кроме того, контролирующие органы могут нагрянуть с проверкой на производственные объекты, задействованные в осуществлении предпринимательской деятельности.

У налоговых каникул есть как преимущества, так и недостатки.

К преимуществам нововведения можно отнести:

Возможность развития малого бизнеса страны.

Вывод из тени неоформленных лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Освобождение от налогов даст ИП шанс набрать обороты и получить потенциальных клиентов.

Если говорить о недостатках системы, то отмечаются такие аспекты:

Ограничение категорий налогоплательщиков, которые могут пойти на налоговые каникулы.

Наличие определенных нюансов в деятельности бизнесменов.

Местные власти самостоятельно регулируют положения Федерального закона, по которым они утверждают вид предпринимательской деятельности, лимиты доходов ИП и численность наемных работников.

Срок действия налоговых каникул для каждого бизнесмена составляет два налоговых периода, но в итоге выходит меньше двух календарных лет.

Таким образом, говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально-экономической стороны государства необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики. [3]

В настоящее время необходима разработка новой идеи развития российского малого предпринимательства, функционирования систем его государственной поддержки. Ключевым моментом здесь должна быть устойчивая хозяйственная взаимосвязь малого, среднего и крупного бизнеса, что в свою очередь должно стать объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне. [4]

В заключении сказать, что с задачами России развития малого среднего предпринимательства 2020 года, которую ставит состоит в чтобы приблизиться основным показателям экономическим развитым мира. Россия должна приблизиться к общемировому показателю по доле граждан, желающих начать собственное дело. Поэтому одна из основных задач в ближайшее время – это увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики, в оплощению которой помогает введение налоговых каникул.

Список литературы

- Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1: федер. закон от 31.07.1998 года № 146-ФЗ (действующая редакция)
- Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.2: федер. закон от 05.08.2000 года № 117-ФЗ (действующая редакция)
- Воробьева Е.В. Модернизация налоговой системы России на современном этапе / Демидовские чтения – Тула, 2015: Экономика и образование: Материалы ежегодной международной научно-практической конференции (10-11 октября 2015 г.) / Под общ. ред. д.п.н., проф. С.Н. Вольхина и ответственного секретаря конференции Е.Е. Власенко – Тула: изд. «Папирус», 2015. – с. 52-54.
- Воробьева Е.В. Государственные программы поддержки малого и среднего предпринимательства // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов / С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – Тула, 2016. – с. 19-22.



УДК 330.3

Дмитриев С.Г.
к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика»
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
Брянский филиал
г. Брянск, Россия.
e-mail: ihtis69@gmail.com
Dmitriev S.G., PhD
Senior Lecturer of department 'Economics'
Plekhanov Russian University of Economics, Bryansk branch
Bryansk, Russia.
e-mail: ihtis69@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА СОЦИАЛЬНУЮ СТРУКТУРУ

THE IMPACT OF TECHNOLOGICAL INNOVATION ON THE SOCIAL STRUCTURE

Аннотация: В статье затрагивается проблема изменения социальной структуры и, в частности, рост безработицы вследствие внедрения технологических инноваций в производство. Как показано ниже, вопреки ожиданиям Четвертая промышленная революция создаст меньше рабочих мест, чем это происходило в прошлом, что также скажется на социальной структуре развитых стран мира.

Ключевые слова: инновации, Четвертая промышленная революция, занятость, социальная структура.

Abstract: The article considers the problem of changes the social structure and, in particular, the growth of unemployment due to the implementation of technological innovations in production. As shown below, contrary to expectations, the Fourth Industrial Revolution will create fewer jobs than it has in the past, which will also affect the social structure of the developed countries of the world.

Key words: innovation, the Fourth Industrial Revolution, employment, social structure.

В научной литературе и в массовом сознании инновации почти исключительно связываются с теми улучшениями, которые они вносят в повседневную жизнь и экономическую деятельность хозяйствующих субъектов. Гораздо меньше внимания уделяется негативным последствиям инноваций, которые, например, вызывают сокращение рабочих мест и, следовательно, структурную безработицу; еще меньшее количество публикаций посвящено совершенно неожиданному следствию внедрения инноваций, а именно – сокращению доли среднего класса в социальной структуре современных развитых государств. Четвертая промышленная революция, разворачивающаяся на наших глазах, не добавляет оптимизма в этом отношении, поскольку, как будет показано ниже, упомянутая тенденция сохранится в и в дальнейшем.

Проблема неравенства вновь вошла в число наиболее обсуждаемых во многом благодаря исследованию Т. Питкетти, с его знаменитым $g > g$. [11, Kindle Location 524] На недавнем экономическом форуме в Давосе прозвучало немало докладов, рассматривавших проблему неравенства в экономическом, гендерном, расовом и иных аспектах. Оставив в стороне анализ причин этого явления, повторим, что прирост доходов, обеспеченных темпами экономического роста, распределяется весьма неравномерно.

Как показывают результаты работы, проведенной учеными из Национального бюро экономических исследований неравенство в распределении богатства в США находится близко к своему рекордному уровню: за последние 30 лет доля дохода домохозяйств, относящихся к 0,1% наиболее обеспеченных слоев населения, выросла с 7% до 22%. [13, р. 1], почти достигнув показателей, зафиксированных перед Первой мировой войной.

В свою очередь, доля дохода 90% наименее обеспеченных домохозяйств, неуклонно снижается вследствие влияния сочетания растущих долгов, обесценивания вследствие глобального кризиса принадлежащих им финансовых активов, а также невысокого роста реальной заработной платы. Средний уровень доходов упомянутых 90% в 2012 г. составил \$80,000 – так же, как и в 1986 г., тогда как средний уровень доходов 1% наиболее обеспеченных домохозяйств с 1980 г. до 2012 г. увеличился более чем в 3 раза.

Диаграмма ниже (рис. 1) показывает, что в число наиболее инновационных государств по-прежнему входят страны с высоким уровнем дифференциации доходов населения.

Во введении к настоящей статье мы упомянули о негативных последствиях внедрения инноваций, сразу же упомянув безработицу. Действительно, замена ручного труда автоматизированными системами приветствуется всеми кроме

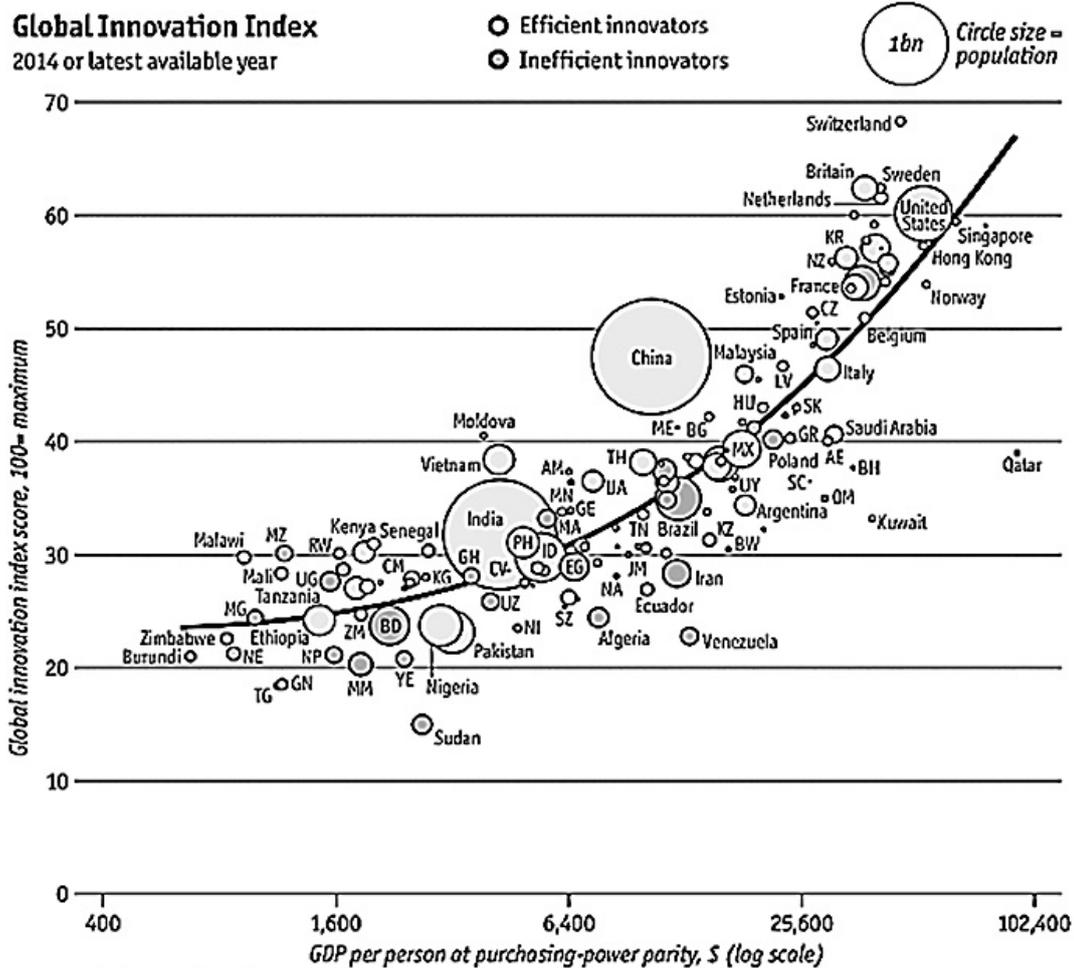


Рис. 1. Глобальный инновационный индекс за 2014 г. [8]

тех, кто был занят этим самым ручным трудом, поскольку новые рабочие места появляются со значительной временной задержкой и, как правило, в других отраслях. Это, в свою очередь, требует затрат времени и иных ресурсов, необходимых на переобучение, переезд и т.д., что также усиливает негативные последствия инновационного развития.

В качестве примера можно привести сравнение Детройта, центра автомобильной индустрии США, и Кремниевой долины. В 1990 г. В Детройте совокупная рыночная капитализация трех крупнейших компаний составляла 36 млрд. долл. США, выручка – 250 млрд. долл. США, а число работающих – 1,2 млн. чел. В 2014 г. рыночная капитализация трех крупнейших компаний Кремниевой долины составила 1,09 трлн. долл. США, выручка – 247 млрд. долл. США, но в них работало почти в 10 раз меньше людей – 137 тысяч. [6]

Согласно докладу «The Future of Jobs», подготовленному специалистами World Economic Forum, результаты проведенного опроса показали, что Четвертая промышленная революция приведет к тому, что только в течение 2015 – 2020 гг. исчезнет около 7,1 миллиона рабочих мест. [4, p. 13]

Более подробно взаимосвязь между инновациями и безработицей рассмотрена в работе К.Б. Фрея и М. Осборна [3]

Заметим также, что Четвертая промышленная революция создает меньше новых рабочих мест в новых отраслях, чем три предыдущие промышленные революции. Согласно исследованию Oxford Martin Programme on Technology and Employment, только 0,5% работающих в экономике США заняты в отраслях, которые еще не существовали на рубеже 20 и 21 веков. Это гораздо ниже уровня в приблизительно 8% новых рабочих мест, созданных в новых отраслях в 80-е годы 20-го века, а также и 4,5% новых рабочих мест, созданных в течение 1990-х гг. Это свидетельствует о том, что информационные и радикальные технологические инновации увеличивают продуктивность, заменяя работающий персонал, и в значительно меньшей степени создают новые рабочие места. [14, Kindle Locations 534-539] Все предыдущие промышленные революции создавали похожие проблемы, связанные с технологическими изменениями, однако найти эффективные решения для сохранения среднего класса в ходе Четвертой промышленной революции будет намного сложнее. [15]

Следует также помнить, что, говоря о результатах инноваций необходимо учитывать распределение дохода: благами от использования мобильных телефонов наслаждаются все, но подлинными бенефициарами являются



акционеры Apple, Samsung, Nokia и т.д. Большинство же людей остаются такими же бедными, и существующая тенденция подтверждает утверждение о том, что технологические инновации усиливают имущественное расслоение общества. [5]

В итоге, бенефициарами Четвертой промышленной революции являются те, кто инвестирует в нее свой интеллектуальный либо физический капитал – инноваторы, инвесторы и акционеры, что и объясняет увеличивающийся разрыв между теми, кто полагается на свой труд, и теми, кто владеет капиталом. Это лишает иллюзий тех, кто надеется, что их дети будут жить лучше, чем они. [14, Kindle Locations 205-206]

На наш взгляд, сокращение среднего класса и, шире, изменение всей социальной структуры развитых государств, связано с тем, что доминирующей трудовой парадигмой становится модель, при которой предприятие и наемный работник связаны серией транзакций, а не прочными отношениями. [12], [2, p. 13] Радикальные инновации, появление экономики on-demand, human cloud и т.д. многократно ускоряют указанную тенденцию.

Кроме того, это приводит к тому, что в данных случаях почти полностью отсутствуют традиционные отношения между нанимателем и работником, а, следовательно, возникают трудности с нормативным регулированием трудовых отношений и проведением статистического наблюдения. [10] В результате, средний класс сократится «статистическим» способом.

Кстати, проблемы статистики с фиксированием последствий внедрения радикальных инноваций в последнее время начинают становиться предметом пристального изучения; если принимать во внимание более глобальный аспект проблем, то под сомнение начало ставиться использованием проверенных экономических показателей, таких, например, как GDP: [2], [9] и др.

Наконец, в настоящее время профессия, характерная для среднего класса, отнюдь не означает образ жизни (образование, медицинское и пенсионное обеспечение, владение домом), который обычно приписывается среднему классу. В США и Великобритании стоимость образования такова, что его можно классифицировать как роскошь. Современная рыночная экономика, с ее лозунгом «победитель получает все», доступна представителям среднего класса в очень незначительной степени, порождая со-

циальную напряженность и другие проблемы. [14, Kindle Locations 1355-1358]

Безусловно, описанная в настоящей статье тенденция выглядит удручающе. Убеждены: это не из-за того, что экономика – ‘dismal science’, «мрачная наука» по словам Маршалла Салинза; проблема состоит в том, что социальные изменения всегда запаздывают по отношению к технологическим изменениям, и этот разрыв в ближайшее время вряд ли сократится.

Таким образом, проведенное нами исследование позволило нам прийти к выводу, что различные темпы экономического роста, обусловленные неравномерностью инновационного развития, нестепенно к качеству образования и т.д., вызывают неравенство в распределении доходов: между странами и социальными слоями внутри стран. Ускорение инновационного развития и Четвертая промышленная революция усиливают указанную неравномерность. Одним из негативных результатов радикальных технологических и иных инноваций является изменение социальной структуры, в частности, сокращение доли среднего класса в этой структуре.

Наиболее радикальное негативное влияние инноваций убедительно показано в новелле Вернера Херцога «На десять тысяч лет старше», снятой им для известного документального проекта Вима Вендерса «На десять минут старше» (2002 г.): в 1981 году в джунглях Амазонии впервые произошел контакт племени уру-эу-вау-вау с европейской цивилизацией. В результате этого контакта племя, жившее до прихода европейцев в железном веке, словно на машине времени перенеслось в современную эпоху. В конце концов, больше половины племени вымерло, а оставшиеся полностью утратили свою идентичность в попытках стать обычными бразильцами и оставить традиционный образ жизни. На наш взгляд, стремительная скорость технологических и иных изменений может вызвать своего рода инновационный шок, но только уже не у амазонских аборигенов, но у представителей среднего класса, который в силу совершенно необъяснимого недоразумения периодически называют «креативным».

Поскольку именно средний класс считается основой социальной стабильности, устойчивого развития и, в конечном счете, экономического роста, данная трансформация социальной структуры будет иметь далеко идущие негативные последствия.

Список литературы:

1. Bussemer, Thymian, Krell, Christian, and Meyer, Henning. Social Democratic Values in the Digital Society. Challenges of the Fourth Industrial Revolution / Social Europe Occasional Papers. No.10, January 2016.
2. Costanza, Robert, and others. Time to leave GDP behind // http://www.nature.com/polopoly_fs/1.14499!/menu/main/topColumns/topLeftColumn/pdf/505283a.pdf. (дата обращения 14.02.2017)
3. Frey, Carl Benedikt, and Osborne, Michael, with contributions from Citi Research. Technology at Work – The Future of Innovation and Employment. Oxford Martin School and Citi, February 2015. http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/reports/Citi_GPS_Technology_Work.pdf. (дата обращения 11.02.2017)
4. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, 2016.
5. Hawking, Stephen. Technology seems to drive inequality // <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/stephen-hawking-technology-seems-to-drive-ever-increasing-inequality/>. (дата обращения 12.12.2016)
6. Manyika, James, and Chui, Michael. Digital Era Brings Hyperscale Challenges. The Financial Times, 13 August 2014.
7. Monaghan, Angela. US wealth inequality – top 0.1% worth as much as the bottom 90% // <http://www.theguardian.com/business/2014/nov/13/us-wealth-inequality-top-01-worth-as-much-as-the-bottom-90>. (дата обращения 03.12.2016)
8. Murphy, Tom. It's not possible to innovate people out of poverty // <http://www.humanosphere.org/basics/2016/01/not-possible-innovate-people-poverty/>. (дата обращения 11.03.2017)



9. M.J. Why GDP is so difficult to measure // <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2016/01/economist-explains-18>. (дата обращения 10.02.2017)
10. O'Connor, Sarah. The human cloud: A new world of work, The Financial Times, 8 October 2015.
11. Piketty, Thomas. Capital in the Twenty-First Century. The Belknap Press of Harvard University Press, 2014. Kindle Edition.
12. Pink, Daniel. Free Agent Nation – The Future of Working for Yourself, Grand Central Publishing, 2001.
13. Saez, Emmanuel, Zuchman, Gabriel. Wealth inequality in the United States since 1913: evidence from capitalized income tax data / National Bureau of Economic Research Working Paper No. 20625, October 2014, JEL No. H2,N32 // <http://www.nber.org/papers/w20625>. (дата обращения 01.02.2017)
14. Schwab, Klaus. The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, 2016. Kindle Edition.
15. Thomson, St phanie. The digital revolution could destroy the middle class, warns Joe Biden // http://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-digital-revolution-could-destroy-the-middle-class-warns-joe-biden?utm_content=buffer1e4bd&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer. (дата обращения 12.03.2017)

УДК 347.4

Дудкина А.В.
старший преподаватель кафедры предпринимательского права,
Тульский институт управления и бизнеса имени Н. Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: kafprava@mail.ru
Dudkina A.V.
Senior Lecturer, Department of Business Law
Tula Institute of Management and Business name N.D.Demidov
Tula, Russia
e-mail: kafprava@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМЫ ТРЕТЕЙСКОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

TOPICAL ASPECTS OF THE REFORM OF ARBITRATION BETWEEN THE PARTICIPANTS OF ECONOMIC RELATION

Аннотация: В статье излагаются актуальные аспекты законодательства, связанные с новыми положениями правового регулирования третейского разбирательства. Автор анализирует нормы закона, регламентирующие разграничение понятий третейского суда и арбитража, их компетенцию, требования к их созданию, соотношения их деятельности с деятельностью государственных судов.

Ключевые слова: третейский суд, арбитраж, арбитражное учреждение, компетенция, арбитр, корпоративный спор, конфликт интересов, правила арбитражного учреждения, государственный суд.

Abstract: The article presents the most of relevant aspects of legislation associated with the new provisions of the legal regulation of arbitration. The author analyses the provision of the law governing the distinction between arbitration and arbitration concept, their competence, requirements for their establishment, the ratio of their activities with those of State courts.

Keywords: the arbitral tribunal, the arbitral institution, the competence, the arbiter, the corporate dispute, conflict of interest rules of the arbitral institution, the Supreme Court.

Участники экономической деятельности на современном этапе, когда последствия кризиса продолжают оставаться весьма ощутимыми, нуждаются в обновленных механизмах реализации защиты своих прав в судебном порядке.

1 сентября 2016 года вступили в силу правила принятого 29.12.2015 Федерального закона № 382-ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в РФ», в соответствии с которым данная ветвь судебной структуры кардинально

реформируется. С этого момента организация и деятельность третейских судов РФ и международных коммерческих арбитражей начинает осуществляться на основании совершенно иного подхода. Второй закон, регламентирующий в данную сферу отношений, предусматривает внесение изменений в ряд законодательных актов в связи с принятием закона об арбитраже (Федеральный закон от 29.12.2015 № 409-ФЗ, и он вступил в силу одновременно с предыдущим.



Следует обратить внимание, что судебная реформа в РФ затронула систему арбитражного судопроизводства значительно раньше, чем суды третейские. На протяжении недавнего периода времени судебная система России была существенно преобразована. Правовым основанием для этого стало принятие и вступление в силу ряда Федеральных конституционных законов и иных нормативных правовых актов, в том числе Федерального закона от 28.06.2014 № 186-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации». Верховный Суд РФ теперь является единственным высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, в том числе по разрешению экономических споров.

В свою очередь, Закон об арбитраже вводит ряд новых понятий и корректирует предыдущие. Становятся однозначными понятия «третейское разбирательство» и «арбитраж». Однако третейским судом теперь называется единоличный арбитр или коллегия арбитров, рассматривающих отдельный спор, но не постоянно действующий орган. На постоянной основе осуществлять функции по организационному обеспечению арбитража теперь предоставлено право постоянно действующему арбитражному учреждению.

Не секрет, что есть целый перечень оснований, в соответствии с которыми передача дел на рассмотрение третейских судов, а не государственных, является в некоторых случаях предпочтительней для участников экономического оборота. Это и цена разбирательства, и компетенция данных органов, которые рассматривают только частно-правовые споры ведь, в случае участия, государство выступает как равная по договору сторона. Возможность передать спор на рассмотрение третейского суда устанавливается в так называемой третейской оговорке или арбитражном соглашении.

Новый Закон об арбитраже ввел разрешительный порядок создания третейских судов, то есть на нынешний момент постоянно действующие третейские суды могут создаваться и действовать только при некоммерческих организациях за которыми закреплено право на осуществление функций постоянного арбитражного учреждения (одно учреждение при одном НКО). НКО получает право осуществлять функции постоянно действующего арбитражного учреждения на основании акта Правительства, издающегося по рекомендации Совета по совершенствованию третейского разбирательства. Закон устанавливает также перечень требований, которым должна соответствовать НКО (ч.8 ст.44 Закона об арбитраже). Среди них требования к соответствию требованиям Закона об арбитраже, достоверность предоставляемой об НКО информа-

ции, наличие должной репутации, масштаба и характера деятельности, в том числе репутации входящих в состав ее списка арбитров и ряд других. В списке должны состоять не менее 30 человек, не менее одной трети которых должны иметь ученую степень, присужденную на территории РФ, и не менее половины – опыт разрешения споров 10 лет. Один арбитр не может числиться одновременно более чем в трех списках. Для иностранных арбитражных учреждений также уставлена обязательность получения разрешения, но критерий только один – репутация.

Законом устанавливаются четкие разграничения между компетенцией постоянно действующих третейских судов и тех, которые создаются для разрешения отдельных споров. В частности, последние не вправе рассматривать корпоративные споры (ч.7 ст. 45 Закона об арбитраже), лишены права обращаться к государственным судам за содействием в получении доказательств (ст.30 Закона об арбитраже), не имеют права заключать соглашения об отказе от возможности обращаться в государственный суд за содействием (ч.4 ст.11, ч.1 ст.14 Закона об арбитраже). Кроме того сторона не утрачивает право на обращение в государственный суд с заявлением об отмене решения третейского суда, созданного для разрешения конкретного спора (согласно ст.40 Закона об арбитраже соглашение сторон об окончательности решения данного вида арбитража недействительно). Также закон закрепляет за сторонами право обратиться за выполнением отдельных функций по администрированию к постоянно действующему арбитражному учреждению.

Законодателем четко устанавливаются правила арбитражности корпоративных споров, однако также определяются исключения из общего правила (ст.225 АПК РФ). Кроме того, Закон закрепляет ряд общих положений и требований, среди которых вопросы содействия третейским судам, определения правового статуса арбитров, иммунитет арбитров от гражданско-правовой ответственности, кроме ответственности в рамках гражданского иска по уголовному делу, недопустимость конфликта интересов между арбитражным учреждением и сторонами арбитражного разбирательства, требования к правилам (регламентам) арбитражного учреждения.

В заключении следует отметить, что процесс реализации норм Закона об арбитраже показал, что еще имеется, по мнению экспертов, целый ряд вопросов, требующих доработки. В связи с этим, для субъектов экономических отношений возникает необходимость продолжать отслеживать положения законодательства, связанные с реализацией реформы третейского разбирательства.

Список литературы:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ (ред. от 01.01.2017) // Российская газета. 2002. 27 июля.
2. Федеральный закон от 28.06.2014 № 186-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации»//Российская газета. 2014. 4 июля.
3. Федеральный закон от 29.12.2015 № 382-ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»// Российская газета. 2015. 31 декабря.
4. Федеральный закон от 29.12.2015 № 409-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу пункта 3 части 1 статьи 6 Федерального закона «О саморегулируемых организациях» в связи с принятием Федерального закона «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»// Российская газета. 2015. 31 декабря.
5. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»//Российская газета. 2007. 6 декабря.



УДК 334.7

Жукова Н.В.
к.т.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет,
аудит и статистика»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации Тульский филиал
г. Тула, Россия
e-mail: zukova.natalia@bk.ru

Zhukova N.V., PhD
Associate Professor of department
«Accounting, auditing and statistics»
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: zukova.natalia@bk.ru

Ярлова В.В.
к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет,
аудит и статистика»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации Тульский филиал
г. Тула, Россия
e-mail: Yarovova.v@yandex.ru

Yarovova V.V., PhD
Associate Professor of department «Accounting,
auditing and statistics»
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: Yarovova.v@yandex.ru

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeva E.V.
senior lecturer department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business named
after N.D. Demidov, Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ЭКСПРЕСС-АУДИТ БИЗНЕС-АКТИВА ДЛЯ ФИДУЦИАРНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО EXPRESS-AUDIT OF BUSINESS-ASSETS FOR THE FIDUCIARY MANAGER

Аннотация: В работе представлена цель экспресс-аудита фидуциарного управляющего, описываются его основные этапы, выявляются, сопутствующие управлению риски

Ключевые слова: фидуциарное управление, фидуциарный управляющий, договор, аудит, бизнес-актив.

Abstract: The article presents the purpose of express audit of the fiduciary manager, describes its main stages, identifies, accompanying risk management.

Key words: fiduciary management, fiduciary manager, contract, audit, business asset.

Фидуциарный управляющий выступает в роли единственного исполнительного органа хозяйственного общества, т.е. осуществляет текущее руководство деятельностью общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени общества. Главной его задачей является эффективное использование переданного ему имущества [2].

Основными рисками управляющего в фидуциарных отношениях являются:

- риск принять в управление «безнадежный» актив,
- риск принять невыполнимые обязательства по КРІ.

Поэтому, важной частью профессиональной деятельности фидуциарного управляющего являются навыки экспресс-аудита бизнеса или имущества, передаваемого под контроль или в управление.

В то же время, те показатели и «контрольные точки», которые используются при знакомстве с бизнес-активом и его оценке, применяются и при выполнении основной задачи фидуциарного управляющего по договору: регуляр-

ном контроле за работой бизнеса в интересах принципала.

По форме собственности или юридического оформления в управление передаются такие виды активов, как:

- бизнес, оформленный как частное предприятие, непубличное акционерное общество или LTD, или доля в нем;
- бизнес, оформленный как публичное акционерное общество, или пакет акций этого бизнеса;
- физическое имущество, используемое для получения дохода;
- портфель ценных бумаг;
- интеллектуальная собственность.

Примером физического имущества, используемого для получения дохода, может служить здание или оборудование, сдаваемое в аренду.

В предварительных переговорах о фидуциарном управлении рассматривается возможность передачи бизнеса или доли в бизнесе, юридически оформленных по законодательству РФ.



Как определить, можно ли принимать этот актив в управление, можно ли его вывести на требуемые нормы объемов продаж и прибыльность в ожидаемый период? Можно ли принимать на себя такие обязательства?

Экспресс-аудит подразумевает, с одной стороны, трудозатраты на исследования и оценку, с другой стороны защиту коммерческой информации. Поэтому под проведение экспресс-аудита имеет смысл составить отдельный договор, регламентирующий доступ к информации, сохранение тайны и компенсацию трудозатрат на оценку. Даже в экспресс-варианте для доброкачественного аудита требуется доступ к внутренней информации бизнеса. Это влечет за собой риски.

Во-первых, недобросовестный управляющий может после аудита не согласиться взять актив в управление и передать инсайдерскую информацию конкурентам.

Во-вторых, принципал может не передать необходимой для работы информации или передать неполную информацию, или не в срок, и оценка актива получится недостоверной.

Все эти риски должны быть четко прописаны в договоре в ответственности сторон за несоблюдение обязательств и ответственность должна быть реальной и значимой для каждой как для принципала, так и для управляющего.

С другой стороны, работа по предварительному договору по экспресс-аудиту дает возможность сторонам на практике увидеть насколько продуктивно они могут сотрудничать.

Иногда, даже если актив перспективный, а сотрудничество по предварительному договору оказалось неконструктивным, основной договор фидуциарного управления лучше не заключать.

Управляющий в процессе может показать свою некомпетентность или неспособность к командной работе с конкретным принципалом и исполнительным директором. В то же время, есть ряд принципалов, которые считают, что если они платят деньги, то больше ничего не должны обеспечивать для совместного результата. В обоих случаях для сторон лучше исполнить обязательства друг перед другом и прекратить отношения.

До рассмотрения фактов и документов, при знакомстве с новым бизнесом, всегда сначала полезно получить краткую устную оценку его собственником (собственниками). Затем, рассматривается очень общая фактическая характеристика бизнеса, что он собой представляет и в каком состоянии находится.

Чтобы понять — есть ли возможность увеличить объемы продаж и прибыльность предприятия, повысить его надежность, нужно учитывать те ограничения, которые могут накладываться на повышение объемов прибыли тип бизнес-модели, отрасль, стадия развития бизнеса, его продуктов и рынка в целом, а также состояние менеджмента: отлаженность бизнес-процессов и качество трудового коллектива.

При тщательной оценке всех этих параметров: типа бизнес-модели; отрасли; внутренней сферы; стадии развития — риск взять на себя невыполнимые обязательства по договору фидуциарного управления существенно снижается.

Также, один из рисков фидуциарного управляющего — это принять на себя невыполнимые обязательства по КРІ.

КРІ бизнеса, находящегося в фидуциарном управлении, такие же, как для исполнительного директора:

- прибыльность (объем прибыли);
- надежность (устойчивость);
- адаптивность [1].

Могут устанавливаться какие-то конкретные величины — достижение какого-то объема продаж за год с процентом прибыли X. Могут выставляться и дополнительные показатели — например, показатель охвата рынка — рост числа абонентов за год. В конкретном случае, могут оговариваться и другие индикаторы.

В экспресс-аудите при обсуждении ожиданий собственника относительно роста и развития бизнеса, нужно оценить их адекватность, тщательно изучив общепромышленные показатели и ситуацию на рынке.

Далее углубление анализа бизнеса идет по направлениям:

- состояние менеджмента: отлаженность бизнес-процессов;
- качество трудового коллектива;
- состояние маркетинга;
- состояние финансов;
- легальность бизнеса на всех уровнях деятельности.

Углубление анализа можно уже делать только на основании доступа к документам и информации по договору экспресс-аудита. Экспресс-аудит, в целом, не только дает оценку текущего состояния актива и его перспектив, но и позволяет сторонам оценить надежность, компетенцию и готовность к сотрудничеству, четкость выполнения взаимных обязательств.

В результате можно сделать следующие выводы.

До принятия решения об управлении и контроле за бизнесом или долей в нем, будущему управляющему необходимо провести экспресс-аудит, чтобы определить:

- можно ли этот бизнес брать в управление;
- возможно ли его вывести на требуемый уровень прибыльности за предполагаемый период.

Первым этапом аудита является получение устного мнения собственника об этом бизнесе по ряду вопросов, и, главное, об ожиданиях собственника от этого бизнеса.

Вторым этапом идет знакомство с типом бизнеса, отраслью, внутренними сферами деятельности, стадиями развития этого бизнеса, его продуктов и рынка в целом.

Третьим этапом является заключение предварительного договора на экспресс-аудит, регламентирующим права и обязанности сторон, порядок передачи и защиты информации, компенсацию трудозатрат, ответственность за неисполнение обязательств.

В результате экспресс-аудита выявляется текущее состояние актива, возможности и ограничения на пути роста его прибыльности. Также выявляется, если актив слишком рискованный или безнадёжный и его в управление принимать нельзя.

Вторым результатом экспресс-аудита являются выводы сторон из практики реального сотрудничества. Управляющий может оказаться некомпетентным или неспособным к командной работе. Принципал может не оказывать должного содействия в работе и не оплатить, оплатить не вовремя или не полностью компенсацию. И негативный, и позитивный опыт сотрудничества очень полезно получить сторонам до заключения основного договора о фидуциарном управлении.



Список литературы:

1. Друкер Питер «Эффективный руководитель» – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015 г. – 240 с.
2. Жукова Н.В., Крючков А.Н. Реализации функций единоличного исполнительного органа хозяйственного общества // Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование. Научно-практический и информационно-аналитический журнал. №1(5) – 2015. – С. 32-39.
3. Жукова Н.В., Крючков А.Н. Фидуциарный управляющий: актуальная профессия в современных экономических условиях // Электронный журнал «Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление» / Под ред. И.В. Тарасовой. – Экономика и управление. Электронный журнал, 2016. № 7.

УДК 334.7

Жукова Н.В.
к.т.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Тульский филиал
г. Тула, Россия
e-mail: zukova.natalia@bk.ru

Zhukova N.V., PhD
Associate Professor of department
«Accounting, auditing and statistics»
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: zukova.natalia@bk.ru

Крючков А.Н.
к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры»
г. Тула, Россия
e-mail: al71112@yandex.ru

Kryuchov A.N. PhD
CEO of group of companies «Kryuchov and partners»
Tula, Russia
e-mail: al71112@yandex.ru

Яророва В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и статистика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Тульский филиал
г. Тула, Россия
e-mail: Yarovova.v@yandex.ru

Yarovova V.V., PhD
Associate Professor of department
«Accounting, auditing and statistics»
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: Yarovova.v@yandex.ru

ФИДУЦИАРНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ КАК ПРОФЕССИЯ В РОССИЙСКОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ DUCIARY MANAGEMENT AS A PROFESSION IN THE RUSSIAN BUSINESS ENVIRONMENT

Аннотация: В работе дается определение «фидуциарный управляющий», описываются его функции, привлекательность этой профессии. Показаны преимущества найма фидуциарного управляющего собственнику

Ключевые слова: исполнительный директор, фидуциарное управление, фидуциарный управляющий, договор, директор, бизнес-актив.

Abstract: The article defines «fiduciary manager», describes its functions, attractiveness of this profession. The advantages of hiring a fiduciary owner.

Key words: executive director, fiduciary management, fiduciary manager, contract, director, business asset.

Фидуциарный управляющий – это физическое или юридическое лицо (фирма, банк, финансовая организация), принявшее в управление активы (денежные средства, имущество, ценные бумаги) или информацию как доверенный агент для принципала (акционера, клиента, совладельцев). Такое определение дает Business Dictionary [1].

Фактически, профессиональные фидуциарные управляющие характерны для зрелых рынков с развитой струк-

турой частной собственности, когда множество различных бизнес-активов может находиться в собственности одного лица, которое физически не может не только лично участвовать в оперативном управлении каждым из них, но даже системно их контролировать.

Собственника или собственников, нанимающих доверенное лицо или организацию для контроля и управления рядом действующих бизнесов называют принципалом (принципалами).



В российской практике под экзекьютивом чаще всего подразумевают то, что в мировой практике определяется как chief executive officer — исполнительный или генеральный директор компании.

Исполнительным директором может быть, как наемный сотрудник, так и управляющий партнер. Например, Марк Цукерберг на определенном этапе являлся и совладельцем, и chief executive officer компании Facebook, в то время как другие крупные акционеры управляли своими долями или через поверенных, или лично участвуя в совете директоров.

В практике США при покупке стартапа или акционировании частной компании очень часто создатель бизнеса становится его исполнительным директором, оставаясь совладельцем или акционером.

Другой пример исполнительного директора-собственника — это Генри Форд II, который был CEO «Ford Motor Company» в 1960—1970 гг., наследника Генри Форда, создавшего знаменитую компанию.

На правовой характер взаимоотношений фидуциарного управляющего с исполнительным директором его статус как собственника имеет незначительное влияние.

Остановимся немного на аспектах термина «исполнительный директор». На развитых рынках используют 2 варианта этого термина.

CEO (chief executive officer) — исполнительный директор, ответственный за общую деятельность фирмы и ее эффективность и результативность [1]. Он или она является лидером, руководителем фирмы, служит основным связующим звеном между советом директоров (правлением) и различными подразделениями фирмы и несет полную ответственность за успех или неуспех фирмы.

Одной из основных обязанностей исполнительного директора является утверждение и реализация корпоративной политики в порядке, установленном советом директоров (правлением). Также эту должность иногда называют президент или управляющий директор, в зависимости от устава фирмы исполнительный директор может входить в совет директоров или быть его председателем.

Executive director — действующий директор организации, который, обычно, является наемным работником и принимает решения по вопросам финансов, маркетинга, операционной деятельности на постоянной основе. Термин чаще применяется для обозначения директора некоммерческой организации.

Сложность и более высокую ответственность в управлении бизнесом по сравнению с неприбыльной организацией подчеркивает ключевое слово «офицер».

Рассмотрев определения «фидуциарный управляющий» и «генеральный или исполнительный директор», мы видим, что между исполнительным директором и фидуциарным управляющим существует разделение задач и сфер деятельности:

- исполнительный директор постоянно осуществляет оперативное управление бизнесом, всеми его бизнес-процессами и проектами, а
- фидуциарный управляющий регулярно и систематически контролирует состояние этого бизнеса в интересах собственников, способствует росту и развитию бизне-

са, предупреждает убыточность или утрату контроля над бизнесом, но не вмешивается без острой необходимости в операционную деятельность [2].

Представим себе, в каких случаях без фидуциарного управляющего собственнику бизнеса не обойтись. Рассмотрим всего три гипотетические ситуации, часто встречающиеся на развитых рынках.

Вложение гонораров. Представим себе, например, популярного киноактера или писателя, получающего крупные гонорары, но продолжающего активно сниматься или писать книги.

Полученные гонорары он вкладывает в активы, с которых предпочитает получать регулярный доход. Например, это портфель ценных бумаг, ранчо, несколько домов под сдачу в аренду, доля в сети ресторанов и доля в кондитерской фабрике.

Может ли актер активно сниматься и не то что управлять лично, но хотя бы регулярно контролировать работу со всеми этими активами? Нет.

Между таким собственником и биржевым брокером, директором сети ресторанов, директором кондитерской фабрики, управляющим ранчо стоит поверенный (фидуциарный управляющий), который все время держит руку на пульсе.

Переход создателя бизнеса к другому проекту. Представим себе другой случай. Предприниматель создал с нуля некий системный бизнес, например, завод по производству упаковки. Он создал этот бизнес, вывел его в стадию прибыльности и устойчивого роста и хочет создать или купить еще один бизнес.

Создание нового бизнеса (стартап) потребуют сил, времени и сверхусилий, поэтому предприниматель нанимает исполнительного директора.

Но, когда бизнесов, управляемых наемными директорами несколько, сложно создавать что-то новое и осуществлять регулярный контроль за существующим. А без регулярного контроля со стороны собственника могут возникать кризисные ситуации: убыточность, воровство, утрата контроля над компанией. Доверенное лицо (фидуциарный управляющий) этого не допустит.

Получение наследства. Когда история частной собственности в стране насчитывает многие десятилетия или столетия, остро стоит вопрос сохранения и контроля над бизнесами, полученными в наследство.

Представим себе, что некто, имеющий собственный бизнес или серьезную профессиональную занятость, получает в наследство еще несколько бизнесов, часто в тех отраслях, в которых он ничего не понимает. Если оставить их без контроля и стратегического управления, то они, скорее всего будут утрачены. Фидуциарный управляющий может быть назначен для контроля, сохранения и развития таких бизнесов после прохождения процедуры вступления в наследство.

Вынужденный или плановый отход собственника от дел. Представим себе такую ситуацию: некто создал или купил бизнес, участвовал в его оперативном управлении. Затем, на определенном уровне развития бизнеса, нанял исполнительного директора, но регулярно его контролировал, прорабатывал с исполнительным директором стратегии для предприятия.



И вдруг, по причине ухудшения здоровья, возраста, семейным обстоятельствам, по личному решению собственник не может или не хочет осуществлять систематический контроль предприятия. Фидуциарный управляющий может быть назначен для выполнения контрольно-управляющих функций в интересах собственника.

Это только четыре примера необходимости в профессиональном фидуциарном управляющем.

В фидуциарное управление могут быть переданы очень разнообразные активы. Это могут быть работающие бизнесы или ценные бумаги. Бизнесы в разных отраслях и на различных этапах развития (жизненного цикла). Бизнесы, различающиеся юридическим оформлением.

По форме собственности или юридического оформления в управление передаются следующие виды активов:

- бизнес, оформленный как частное предприятие, непубличное акционерное общество или LTD, или доля в нем;
- бизнес, оформленный как публичное акционерное общество, или пакет акций этого бизнеса;
- физическое имущество, используемое для получения дохода;
- портфель ценных бумаг;
- интеллектуальная собственность.

Примером физического имущества, используемого для получения дохода, может служить здание или оборудование, сдаваемое в аренду.

Передаваемые в управление активы группируются по отраслям бизнеса:

- материальное промышленное производство (однопеределное, многопеределное, сборочное);
- материальное непромышленное производство (сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, общественное питание);
- нематериальное производство (информационные технологии, медиа, шоу-бизнес);
- выполнение работ на систематической основе;
- оказание услуг на систематической основе.

При фидуциарном управлении и контроле работающих бизнесов важно знать узкие места, критерии оценки деятельности, риски и возможности, связанные с отраслью.

Глубокого знания отрасли от фидуциарного управляющего не требуются, но общие подходы и принципы позволяют не упустить контроль узких мест и дополнительные прибыли от отраслевых возможностей.

Бизнес как система переживает в своем развитии различные стадии. В зависимости от стадии развития бизнеса к нему применимы различные критерии оценки и методы управления.

На этапах создания и выведения на устойчивую прибыльность бизнесом, обычно, управляет его создатель или создатели.

Ликвидацию, обычно, поручают специалистам по банкротству, по слиянию-поглощению, по продаже бизнесов или арбитражным управляющим – в зависимости от целей, путей и обстоятельств ликвидации.

На преодоление стагнации или кризиса, также, обычно, приглашают нового исполнительного директора – кризисного управляющего.

В фидуциарное управление передаются бизнесы или в стадии устойчивого развития и прибыльности, или в стадии стагнации (если стагнация по уровню доходности устраивает владельцев) [3]. Поскольку фидуциарный управляющий несет материальную и юридическую ответственность за принимаемые в управление активы, нужно уметь оперативно оценить какие активы принимать в управление перспективно и безопасно.

Таким образом, фидуциарный управляющий – доверенное лицо, контролирующее и управляющее активами в интересах собственников. Профессиональные фидуциарные управляющие характерны для зрелых рынков с развитой структурой частной собственности, когда множество различных бизнес-активов может находиться в собственности одного лица, которое физически не может не только лично участвовать в оперативном управлении каждым из них, но даже системно их контролировать.

Российский рынок стремительно развивается и усложняется. Потребность в новой для нашего рынка профессии формируется и будет расти. Те, кто первыми получают новую профессию, займут наиболее выигрышные места на профессиональном рынке и смогут выбирать лучшие условия.

Список литературы:

1. Друкер Питер «Эффективный руководитель» – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015 г. – 240 с.
2. Жукова Н.В., Крючков А.Н. Реализации функций единоличного исполнительного органа хозяйственного общества // Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование. Научно-практический и информационно-аналитический журнал. №1(5) – 2015. – С. 32-39.
3. Жукова Н.В., Крючков А.Н. Фидуциарный управляющий: актуальная профессия в современных экономических условиях // Электронный журнал «Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление» / Под ред. И.В. Тарасовой. – Экономика и управление. Электронный журнал, 2016. № 7.



УДК: 336.02; 336.14

Худы-Хиски Дорота
 доктор экономики, профессор
 Член PAN (Польской академии наук) в г. Кракове
 Академия Яна Длугоша
 г. Ченстохов, Польша
 E-mail: dorota-chudy@wp.pl

Dorota Chudy-Hyski
 doctor of Economics, Professor
 Academy Of Jan Dlugosz
 Member of PAN (Polish Academy of Sciences) in Krakow
 Częstochowa, Poland
 E-mail: dorota-chudy@wp.pl

Крутиков В.К.
 д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе
 Институт управления, бизнеса и технологий
 г. Калуга, Россия
 E-mail: vkkrutikov@mail.ru

Krutikov V.K., d.e.n., Professor
 Vice-rector on scientific-methodical work
 Institute of Management, Business and Technologies
 Kaluga, Russia
 E-mail: vkkrutikov@mail.ru

Дорожкина Т.В.
 к.э.н., доцент кафедры менеджмента
 Институт управления, бизнеса и технологий
 г. Калуга, Россия
 E-mail: tvd3103@mail.ru

Dorozhkina T.V.,
 k.e.n., associate Professor of management
 Institute of Management, Business and Technologies
 Kaluga, Russia
 E-mail: tvd3103@mail.ru

ГАРМОНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА: ОТКРЫТОЕ ГОСУДАРСТВО

THE HARMONY OF THE RELATIONS BETWEEN GOVERNMENT, BUSINESS AND SOCIETY: OPEN GOVERNMENT

Аннотация: В статье исследуются современные подходы, связанные с гармонизацией взаимоотношений власти, общества и бизнеса на основе обеспечения прозрачности системы бюджетных данных, позволяющей выстраивать структуру открытого государства. Опыт развитых стран, и современная российская практика демонстрируют позитивные преобразования в социально-экономических отношениях.

Ключевые слова: открытые данные, прозрачные бюджетные отношения, рейтинг субъектов Федерации.

Abstract: the article examines the modern approaches related to the harmonization of relations between the authorities, society and business based on the transparency of budget data, allowing to build the structure of the open state. The experience of developed countries, and modern Russian practice to demonstrate positive changes in the socio-economic relations.

Keywords: open data, transparent budget relations, the rating of subjects of Federation.

Взаимодействие между ведущими странами мира в сфере открытости государств и бюджетных данных регламентируются Международной Хартией открытых данных. [1.]

Выстраивание системы бюджетных данных в мировой практике регламентируется рядом рекомендательных международных документов. В качестве важнейших документов следует отметить следующие акты: Кодекс прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, Рекомендации по управлению бюджетов, Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ и другие. [2.]

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСД) постоянно проводит анализ состояния дел в сфере бюджетной прозрачности, обобщает положительный опыт, распространяет информацию о лучших практиках по обеспечению прозрачности бюджетов.

Международное Бюджетное Партнерство, детализируя деятельность ОЭСД, осуществляет расчеты индекса от-

крытости бюджетов по просьбе представителей мирового сообщества, осуществляет открытую публикацию, позволяющую доводить данные до сведения широкой общественности. [2.]

Интерес к мониторингу процесса использования и расходования бюджетных средств, проведению экспериментов по анализу открытости национальных бюджетов постоянно возрастает. Исследователи разработали методологию мониторинга открытости бюджета на субнациональном и уровнях муниципалитетов. [3.]

Интерес представителей мировой общественности к совершенствованию системы прозрачных данных определяется рядом обстоятельств.

Прозрачность бюджета рассматривается, как важная составляющая мер по реализации Конвенции ООН против коррупции. Она способствует решению проблем, связанных с различиями в правовых системах разных стран



и усложнениями сетевых коммуникаций, позволяющими увеличивать финансовые потоки и офшорные зоны. Учитывая особенности законодательства каждого конкретного государства, позволяет вести борьбу с коррупционной угрозой.

Совершенствование инструментария, соединяющего ресурсы и стратегические приоритеты при переходе на программный бюджет, обеспечивает долгосрочную сбалансированность и устойчивость бюджетной системы. Кроме того, увязывает бюджетное планирование со стратегическим планированием реализации государственной политики в различных сферах; перераспределяет ответственность между органами государственной власти; охватывает государственными программами все виды ресурсного обеспечения.

Система предоставляет возможности для маневрирования государственным долгом, в условиях, когда регионы, стремясь встроиться в глобальную экономическую действительность в качестве самостоятельного субъекта международных отношений, проявляют активность в земной политике, а государственные средства выступают в качестве бесплатного источника решения накопившихся проблем.

Информация, предоставляемая системой, позволяет исключить экономические модели, связанные с малоэффективными проектами, которые представляют частные интересы узких групп представителей предпринимательских и чиновничьих структур; проектами, осуществляемыми путем высоких долгов и перерасхода средств, как несущими в себе угрозы неопределенности.

Основополагающие принципы системы способствуют формированию атмосферы взаимопонимания, доверия, гармонии между властью, бизнесом и социумом. Исключают проявления социальной пассивности, обеспечивая реализацию «социального тона», то есть инициативы, творчества, таланта каждого гражданина. Укрепляют единство наций, расширяя горизонты перспективного исторического развития.

Международным бюджетным партнёрством России предложен ряд рекомендаций по внедрению инновационных механизмов в бюджетный процесс. Рекомендации включали, в частности, предложения по публикации упрощенной версии бюджетного документа.

Формат версии позволяет в доступной форме доводить до граждан, представителей бизнеса, и иных заинтересованных лиц, информацию о планах и действиях правительства по периодам всего бюджетного года.

Кроме того, предложено осуществить перспективные мероприятия по повышению уровня грамотности различных групп граждан в вопросах формирования и исполнения бюджета.

Мероприятия включают разработку и распространение материалов о бюджетной системе, применении новых бюджетных технологий, создание информационно-коммуникационной сети по информированию и взаимодействию с населением по вопросам экономической деятельности сектора государственного управления. [3.]

Мировой опыт свидетельствует, что участие представителей социума и бизнеса способствует улучшению качества бюджетного процесса, принимаемых решений и достигаемых результатов. Непосредственные контакты позволяют улучшить условия жизни людей, ведения предпринимательской деятельности, одновременно совершенствуя государственное управление.

Данные о государственных расходах и расходах бюджета, налоговых выгодах, основных поставщиках и контрактах в доступной форме, публикуются в США, Великобритании, Франции, Австрии, Канаде, Белоруссии, Казахстане, Китае и других странах

Руководством России поставлена стратегическая цель по вхождению в группу стран с самым высоким индексом прозрачности бюджета. [4., 5.]

В настоящее время Россия вошла в группу стран, предоставляющих «значительный объем информации о бюджетном процессе для общественности». [3.]

Символично, что по итогам 2016 года, организованная Минфином России Неделя финансовой грамотности для детей и молодежи стала победителем международного конкурса во Всемирной неделе денег (Global Money Week).

В конкурсе принимало участие 132 страны. В России масштабными просветительскими мероприятиями по финансовой грамотности было охвачено, около одного миллиона детей и подростков в 82 регионах страны. [6.]

Работа по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере приобретает в нашей стране четкую, теоретико-методологическую и практическую основу.

Следует всесторонне поддерживать сотрудничество между странами и международными организациями на основе взаимного обмена положительным опытом в бюджетно-налоговой сфере,

Положительные практики, доказавшие свою эффективность, с учетом особенностей бюджетной системы России, использовать в обеспечении глобального движения открытого государства.

Список литературы:

1. Хартия открытых данных. [Электронный ресурс]. URL:<http://data.gov.ru/tags/hartiya-otkrytyh-dannyh>.
2. Кодекс прозрачности в бюджетно-налоговой сфере // Экономические науки. – №4(125). – 2015.
3. Пономарёва А.Ю. Необходимость и направления повышения открытости бюджета российской федерации с учетом мировой практики. [Электронный ресурс]. URL:<https://www.scienceforum.ru/2015/1299/16022>.
4. Президент РФ поручил обеспечить выполнение Хартии открытых данных G8. <http://www.interfax.ru/russia/336478>.
5. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Худы-Хыски Д. Бюджетная политика региона: адекватные ответы на новые вызовы// Журнал «Калужский экономический вестник» – №2 – 2016.
6. Россию наградили // Финансы 2016. – №12. С.56.



УДК 338

Ланцова Н.М.
доцент кафедры «Экономика»
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: sugi@mail.ru

Зырянова О.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

Lantsova N.M.
associate Professor of department « Management »
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: sugi@mail.ru

Zyryanova O.V.
Associate Professor of department «Economics»
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА RISKS INSURANCE AS AN INSTRUMENT IN THE SYSTEM OF CORPORATE FINANCIAL MANAGEMENT

Аннотация: В статье определены особенности страхования рисков на предприятиях. Дана характеристика и группировка рисков. Уделено внимание особенностям управленческих решений и мер при реализации программ страхования экономических рисков.

Ключевые слова: риски предприятий, классификация рисков, анализ и управление рисками, оценка рисков.

Abstract: The article specifies on the features of insurance risks at enterprises. The characteristic and grouping of risks is given. The attention is paid to the particularities of managerial decisions and measures in the implementation of economic risk insurance programs.

Keywords: enterprise risks, classification of risks, risk analysis and management, assessment of risks.

Риск в природе и деятельности предприятий и человека — явление и понятие многоплановое и непосредственно означает: а) опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое явление; б) «принятие решения», результат которого заранее неизвестен.

Риск — всегда имеет случайный характер и, как правило, это явление с отрицательными последствиями, ущербом.

Применительно к страховому делу — это конкретное явление (событие) или совокупность явлений, с реализацией которых производятся выплаты из страхового фонда в денежной или вещественной формах. Страховому риску может быть дана оценка с учетом вероятности наступления страхового случая и количественных размеров возможного ущерба.

Рисками управляют, отдельные риски прогнозируют, предпринимают меры по их минимизации, снижению степени риска и размеров вероятного ущерба. Для исследования и оценки разнообразных рисков используют различные инструменты, методы, теории, в частности теорию вероятности. Риски в большей мере зависят от внешних факторов, изучение которых иногда весьма затруднительно или от решений и действий (бездействия) отдельного человека или группы лиц. Всегда в деятельности предприятий существует риск применения новых идей, продуктов, технологий. Иной раз вообще невозможно выстроить систему учета рисков, тогда они находят непосредственное и отражение в прогнозе, например оценка рисков в бизнес-плане фирмы.

Действенность и эффективность подготовки и конкретной реализации системы управления рисками на пред-

приятиях во многом предопределена группировкой (классификацией) рисков.

Выделяют риски в зависимости от:

1) экономического результата реализации: чистые и спекулятивные. С чистыми рисками связана возможность получения отрицательного или нулевого экономического результата (риски стихийных событий, экологические). Спекулятивные риски приносят как отрицательный, нулевой, так и положительный результат.

2) возможности быть застрахованными: страховые и нестраховые. Страховые риски составляют наибольшую группу и попадают в объем ответственности страховщика. Нестраховые риски вовсе отсутствуют в договоре страхования.

3) источника опасности и связаны: а) с проявлением стихийных сил природы (землетрясение, наводнение, пожар, пр.); б) с целенаправленным воздействием человека в процессе присвоения материальных благ (кража, ограбление, конфискация и др.).

4) объема ответственности страховщика: индивидуальные и универсальные. Индивидуальный риск прописан в договоре страхования как, например, произведение скульптуры во время экспозиции на выставке на случай актов осквернения. Универсальный риск включается в объем ответственности страховщика по большинству договоров имущественного страхования, например, кража, угон.

5) объема (меры риска): допустимый, критический и катастрофический.



Таблица 1. Градация управленческих решений в соответствии с типом убытка при страховании экономических (коммерческих) рисков

Показатели убытков	Типы убытков			
	Тривиальные	Малые	Средние	Большие
Частота возникновения	очень высокая	Высокая	Низкая	очень низкая
Размер убытка	очень небольшой	Небольшой	Средний	Большой
Предсказуемость	очень высокая	разумная в течение года	разумная в течение 5 лет	Минимальная
Показатели риска	Небольшие	Средние	средние и предельные	предельные
Последствия для предприятия	крайне незначительные	Незначительные	критические	катастрофические
Управленческие решения руководства предприятия	не предпринимать никаких действий	самострахование и снижение риска	снижение риска, частичное страхование	страхование и финансовые гарантии

б) характера и масштабов проявления: специфические риски: аномальные, катастрофические, крупные. Мера аномальных рисков не позволяет отнести отдельные объекты к соответствующим группам страховой совокупности.

7) внутреннего осознания человеком: объективные и субъективные риски. Объективные риски характеризуют вредное воздействие стихийных сил природы и иных случайностей на объекты страхования. Субъективные риски базируются на отрицании или игнорировании объективного подхода к действительности и зависят от воли и сознания человека.

Помимо выше названных рисков, в жизни и деятельности предприятий существуют:

1. Транспортные риски (каско и карго) и связаны со страхованием воздушных, морских и речных судов, железнодорожного транспорта, автомобилей во время движения, стоянки, ремонта, со страхованием грузов, перевозимых этими видами транспорта.

2. Технические риски, как правило, обусловленные аварией ввиду внезапного выхода из строя машин, техники, оборудования, поломки или сбоя в технологии производства.

3. Экологические риски, которые связаны с загрязнением окружающей природной среды в ходе технологической и производственной деятельности людей.

4. Риски гражданской ответственности – связаны с претензиями физических и юридических лиц по причине причинения вреда, например, источников повышенной опасности (атомная станция, воздушный, морской транспорт, нефтехимический завод).

5. Коммерческие риски – опасность потерь (финансовых, материальных, др.) в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Среди них выделяют: а) имущественные, б) производственные, в) торговые, г) финансовые.

Так, имущественные риски непосредственно связаны с вероятностью потерь имущества предприятия из-за кражи, ошибок персонала, сбоев в технической, технологической, информационной системах. Производственные риски – возникают по причине убытка от остановки производства вследствие гибели, аварии, повреждения основных и оборотных фондов, транспорта. Торговые риски непосредственно проявляются в денежном убытке из-за задержки или отказа от платежей, в ходе транспортировки товара. Финансовые риски обусловлены вероятностью потерь денежных ресурсов. Их два вида: а) связанные с покупательной способностью денег (инфляционные, дефляционные, валютные риски); б) с вложением капитала (инвестиционные риски).

Обоснованные и адекватные решения в отношении страхования экономических (коммерческих) рисков можно предпринять в соответствии с ожидаемым характером и типом убытка (одна из возможных классификаций приведена в таблице.1).

Предприятиям, в частности энергетике, свойственно присутствие специфических рисков, источником которых является внутренняя производственно-хозяйственная деятельность её хозяйствующих субъектов – корпораций, компаний, комбинатов, крупных фирм и отдельных специализированных предприятий. По признаку устойчивого функционирования предприятий энергетике, внутренние риски в энергетике можно подразделить на две группы – нефинансовые и финансово обусловленные. Первая – включает, в основном, производственные и технические риски. В основе производственного риска заключена степень развитости и совершенства производственных и других хозяйственных отношений в деятельности предприятий энергетике. Технический риск непосредственно обусловлен степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярная профилактика оборудования, обеспечение мер технологической безопасности его эксплуатации и др.).

В группу финансово обусловленных рисков попадают риски, связанные: 1) с проблемами обеспечения финансирования предприятий энергетике; 2) инвестиционные риски; 3) с закупкой валютного оборудования (машин, технических средств, аппаратов, приборов и др.) для отрасли энергетика; 4) кредиторско-дебиторские риски, возникающие ввиду наличия проблем с кредиторской и дебиторской задолженностью предприятий.[1]

Страхование рисков бывает обязательным и добровольным. Обязательное страхование основывается на законодательных актах и нормативно-правовой базе той или иной страны. Добровольное базируется на договоре, где присутствует страховой интерес каждого участника, прописаны права, обязанности сторон, стоимостные показатели и др.

По-прежнему, одним из важных видов обязательного страхования выступает страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ОНС). Страховой риск ОНС – имущественные интересы физических лиц, связанные с утратой ими здоровья, профессиональной трудоспособности, либо их смертью из-за несчастного случая на производстве или профессионального заболевания. ОНС предусматривает: а) обеспечение



социальной защиты работников — застрахованных лиц и финансовой заинтересованности субъектов страхования в снижении профессионального риска; б) возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных случаях; в) обеспечение превентивных мер по сокращению производственного травматизма и профзаболеваний.

Актуальность и объективность развития корпоративного страхования обусловлена растущей потребностью в страховой защите имущественных и финансовых интересов корпораций, предприятий, фирм, расширении и обновлении видов и форм социального страхования работающих. Комплексное страхование материальных, коммерческих, социальных и иных интересов субъектов хозяйствования (предприятий, компаний) именуется корпоративным страхованием.

В более широкой трактовке, корпоративное страхование — это многорисковое, комбинированное, долгосрочное страхование имущественных, социальных, иных интересов предприятия (компании): а) катастрофических рисков; б) рисков, не страхуемых традиционным страхованием (риски колебания валютного курса и цен на товары, деловые и политические риски и др.); в) социальных рисков.

Корпоративное страхование нацелено на оптимизацию финансовых потоков, минимизацию издержек на производство товаров (услуг), укрепление взаимодействия с финансовыми институтами, улучшение собственного инвестиционного климата, повышение социальной защищенности работников предприятия. [2]. Отчасти это входит и в общую стратегию финансового менеджмента предприятия.

В ходе реализации программ корпоративного страхования реализуются принципы:

1. Комплексности — всестороннее сочетание всей системы рисков корпоративных клиентов.
2. Комбинирования — полноценный учет различных взаимосвязей всех возможных рисков.
3. Долгосрочности — организация страховых отношений страховщика с корпоративными клиентами на долгосрочной основе, обеспечение оптимизации его финансово-кредитной политики.

В деятельности предприятий получили широкое распространение следующие риски: а) утраты имущества; б) потери прибыли; в) возникновении гражданской ответственности за ущерб наносимый окружающей природной среде; г) технический; д) коммерческие; ж) финансовые и другие.

В группе коммерческих рисков обычно выделяют риски, связанные с невозвратом имущества, с невыполнением финансовых обязательств, с недопоставкой продукции. Довольно обширной является группа финансовых рисков предприятия — кредитный, валютный, упущенной финансовой выгоды, биржевых сделок, неисполнения обязательств и целый ряд других рисков. Данные риски, возникают при осуществлении финансовых сделок, финансового предпринимательства.

Страхование финансовых рисков предусматривает компенсацию предприятию утраченного дохода или дополнительных расходов, вызванных его функционированием как участника коммерческой деятельности.

В деятельности предприятий риски могут быть разделены (в зависимости от объема) на:

- допустимые, когда деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность и эффективность;

- критические, когда в ходе деятельности возникает опасность потерь в размере всей суммы вложений на ее осуществление;
- катастрофические, в этой ситуации предприятие не получает доход, утрачивает все вложенные в деятельность собственные и заемные средства, нуждается в применении антикризисных мер для предотвращения банкротства.

В зависимости от объектов страхового интереса выделяет страхование: имущественное, ответственности и личное.

Перечень страховых рисков представляет собой объем страховой ответственности страховщика и прописывается в договоре с помощью страховой суммы. В имущественном страховании, величина, условия и метод страхового возмещения убытка непосредственно зависят от системы страховой ответственности. Система страховой ответственности регулирует соотношение между страховой суммой застрахованного имущества и фактическим убытком.

В практике страхового дела применяют следующие системы страховой ответственности:

- Пропорциональной ответственности.
- Действительной стоимости.
- Первого риска.
- Дробной части.
- Предельной ответственности[2]

Для руководителя любого предприятия очень важен процесс выбора страховой компании и, особенно при страховании имущественных, финансовых рисков руководитель должен выбрать ту компанию, которая бы полностью соответствовала предпочтениям и потребностям предприятия в обеспечении устойчивой страховой защиты. В этой связи, руководитель должен знать как законодательные акты в области страхового дела, так и основные критерии предпочтений выбора страховщика [3], а именно: 1) наличие лицензии Федеральной службы РФ по надзору за страховой деятельностью; 2) форма специализации страховой компании; 3) размер уставного капитала, собственных, заемных средств страховой компании; 4) рейтинг страховой компании за последние 3 года; 5) тарифная система, используемая страховой компанией в процессе осуществления различных расчетов по страхованию рисков.

Управлению финансовыми потоками страховщика осуществляется с помощью финансового менеджмента, который включает элементы:

- налогового планирования, для оптимизации налоговых платежей;
- «управления по отклонениям» — отклонения от модельных (средних) значений и меры, предпринимаемые подразделениями страховой фирмы, позволяющие скорректировать текущее финансовое положение.

Финансовый менеджмент позволяет достичь стабильного финансового положения компании, расширять и совершенствовать объем и ассортимент предлагаемых «страховых продуктов». Для эффективной деятельности и финансовой устойчивости страховой компании также большое значение имеют ее организационная форма и проводимая управленческая политика.

В будущем более конкурентоспособными и востребованными в обществе станут именно те нововведения, технологии и продукты, которые будут обеспечивать меньшую степень риска — меньшие вероятность и размер возможного ущерба, а также меньшие текущие расходы по управлению рисками.



По-прежнему, снижение степени рисков будет связано, во-первых, с поиском и внедрением новых продуктов, технологий, производство которых не ведет к увеличению рисков; во – вторых, оно возможно за счет четко выстроенной системы управления рисками, которая предполагает его выявление, анализ, исследование и оценку, а также разработку и реализацию комплексной программы по управлению различными рисками.

В современных условиях уже наметилась и актуализировалась тенденция более полного и точного учета комплекса социально-демографических факторов в различных экономических расчетах в страховании и финансовом менеджменте, в том числе, касающихся вопросов оценки стоимости человеческой жизни, дожития до определенного возраста или события, оценки возможных финансовых потерь от реализации инвестиционных контрактов, венчурных проектов, а также при банкротстве компании.

Список литературы:

1. Экономика и управление в энергетике. Учебник под ред. Н.Г. Любимовой, Е.С. Петровского. – М: Юрайт, 2015.-485с.
2. Страхование и управление рисками: учебник для бакалавров / под ред. Г. В. Черновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 768 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
3. Ланкина С.А., Флегонтов В.И. Классификация и проблемы оценки рисков промышленного предприятия // Интернет-журнал «Наукоеведение», Том 7, №3 (2015). <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVN315.pdf> (доступ свободный).

УДК 338.3

Лесина Т.В.

*к.э.н., доцент, кафедра «Финансовый менеджмент»,
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте
Российской Федерации,
г. Калуга, Россия
jalesina@mail.ru*

Lesina T. V.

*PhD in Economics, associate Professor, chair of Financial
management, Russian presidential Academy of national
economy and state service
under the President of the Russian Federation,
Kaluga, Russia
jalesina@mail.ru*

Анохина Л.В.

*к.э.н., доцент, кафедра «Финансовый менеджмент»,
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте
Российской Федерации,
г. Калуга, Россия
lpo@klg.ranepa.ru*

Anokhina, L. V.,

*candidate of Economics, associate Professor, chair of Financial
management, Russian presidential Academy of national
economy and state
service under the President of the Russian Federation,
Kaluga branch, Kaluga, Russia
lpo@klg.ranepa.ru*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА. КУРС НА ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION. A COURSE ON FINANCIAL LITERACY

Аннотация: В статье рассмотрена сущность понятия «экономическая безопасность», систематизированы определения авторов в области экономической безопасности. Сфокусировано внимание на оценке ситуации по экономическому развитию и экономической безопасности, сложившейся в Калужской области. Представлен перечень государственных программ Калужской области и их результативность по состоянию на 2016 год. Установлены угрозы экономической безопасности региона, одна из основных – финансовая безграмотность населения. Предложено реализовать программу в Калужском регионе, определить цели, задачи, индикаторы, результаты программы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, индикаторы, результативность, финансовая грамотность.

Abstract: In the article the essence of concepts «economic security», a systematic definition of authors in the field of economic security. Focused attention on the assessment of the situation on economic development and economic security, formed in the Kaluga region. Presents the list of state programmes of Kaluga region and their results as of 2016. Set of threats of economic safety of the region, one of the main financial illiteracy of the population. It is proposed to implement the program in the Kaluga region, to determine the goals, objectives, indicators, results of the program.

Keywords: economic security, threats, indicators, efficiency, financial literacy.



Концептуальные положения в области обеспечения экономической безопасности базируются на фундаментальной взаимосвязи «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [1] и «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2]. Концепция определяет пути и способы обеспечения в долгосрочной перспективе (2008–2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

Многие исследователи пытались систематизировать накопленный опыт в определении экономической безопасности [1, 5, 7, 9].

Систематизация определений представлена на таблице 1.

Рассмотрев приведенные выше определения экономической безопасности, можно обобщить опыт научных исследований и сделать вывод, что экономическая безопасность – это такое состояние экономической системы, при котором она способна адекватно реагировать и эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так и внутренним. Одним из элементов системы является население. Финансовая грамотность которого позволит нейтрализовать многие угрозы экономической безопасности, предупредить преступления в экономической сфере.

С целью формирования эффективной системы экономической безопасности региона требуется проведение анализа его деятельности по определенным критериям оценки. Предлагаем сфокусировать особое внимание на оценке ситуации, сложившейся в Калужской области.

Глобальная цель управления регионом определена как повышение качества жизни населения и разделена на три основные локальные цели, в том числе обеспечение роста доходов населения, увеличение продолжительности жизни и повышение качества жилищных условий [4]

Показатель качества социально-экономического состояния должен выступать, с одной стороны, результирующим индикатором социально-экономического развития региона и, с другой, критерием оценки экономической безопасности региона с учетом выявленных внутренних угроз [10].

Угрозы в социально-экономической сфере регионов России, как основные характеристики национальной безопасности страны, были и остаются на достаточно высоком уровне. Это и демографическая катастрофа, и бедность, расслоение населения, безработица, и ухудшение жилищных условий, преступления в области финансов. Все это требует пересмотра мероприятий, направленных на сокращение данных угроз. Причем, выявленные региональные различия в степени внутренних угроз экономической безопасности требуют разработки мероприятий с учетом специфики отдельных регионов в аспекте обеспечения национальной безопасности страны [8].

Основные инструменты реализации стратегии развития региона представляют собой стратегического планирования, содержащие комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам и обеспечивающих наиболее эффективное достижение целей и решение задач социально-экономического развития Калужской области.

Таблица 1. Определения экономической безопасности, предложенные российскими учеными

Автор	Содержание понятия
Л.И. Абалкин	Экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [3]
В.К. Сенчагов	Экономическая безопасность – это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал [9]
И.Я. Богданов	Экономическая безопасность – это состояние экономики страны, которое, во-первых, по объемным и структурным параметрам достаточно для обеспечения существующего статуса государства, его независимого от внешнего давления политического и социально-экономического развития, и, во-вторых, способно поддерживать уровень легальных доходов, обеспечивающий абсолютному большинству населения благосостояние, соответствующее стандартам цивилизованных стран
А. Колосов	Безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения, в частности, его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержание в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения
С.А. Афонцев	Экономическая безопасность – устойчивость национальной экономической системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического или политического происхождения, проявляющаяся в ее способности нейтрализовать потенциальные источники негативных шоков и минимизировать ущерб, связанный с реально произошедшими шоками
Ю.С. Курочкин	Экономическая безопасность – способность экономики удовлетворять внутренний спрос и компенсировать предложение (оплатить восполнение спроса) извне собственными ресурсами
Е.И. Кузнецова	Экономическая безопасность – это интегральная характеристика практически всех сфер жизнедеятельности, последовательно выражающая изменения в этих сферах и взаимосвязи между [6]

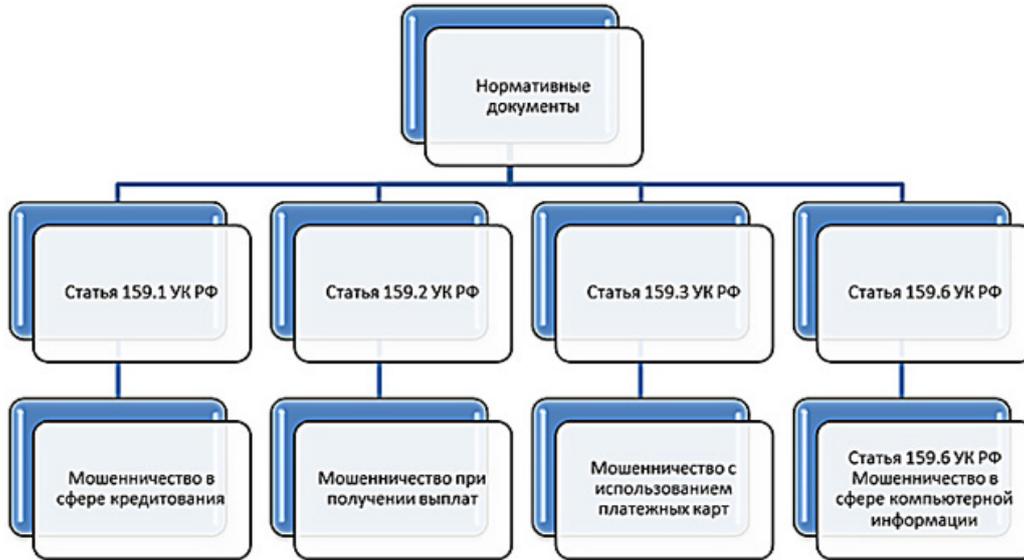


Рис. 1. Нормативное регулирование вопросов финансового мошенничества

Перечень государственных программ Калужской области утвержден постановлением Правительства Калужской области от 22.07.2013 N 370 «Об утверждении перечня государственных программ Калужской области» (в ред. постановлений Правительства Калужской области от 18.11.2013 N 613, от 07.02.2014 N 81, от 17.10.2014 N 614, от 31.12.2014 N 838, от 24.02.2015 N 103, от 20.04.2015 N 205).

Все они направлены на комплексное развитие территории Калужской области. Важнейшими способами выполнения указанных программ являются детальные планы по их реализации, включающие разный набор мероприятий с учетом общей стратегии развития региона.

Рассмотрим стратегии развития на примере региона Калужской области в аспекте обеспечения экономической безопасности.

Перечень государственных программ Калужской области представлен в таблице 2.

Итак, Калужская область является одним из немногих субъектов Российской Федерации и занимает высокие рейтинговые позиции среди регионов Центрального федерального округа (наряду с г. Москва и Московской областью).

По состоянию на 2016 год на территории региона реализуется 28 государственных программ Калужской обла-

Таблица 2. Перечень государственных программ Калужской области (по состоянию на 21 июля 2016 года) (выдержка из документа) [10]

N	Наименование государственной программы Калужской области	Утверждена постановлением Правительства Калужской области
«Формирование нового качества жизни»		
1.	«Развитие здравоохранения в Калужской области»	от 31.12.2013 N 758
2.	«Развитие образования в Калужской области»	от 20.12.2013 N 713
3.	«Социальная поддержка граждан в Калужской области»	от 26.11.2013 N 628
4.	«Доступная среда в Калужской области»	от 30.12.2013 N 744
5.	«Семья и дети Калужской области»	от 29.11.2013 N 647
6.	«Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области»	от 31.12.2013 N 772
7.	«Развитие рынка труда в Калужской области»	от 20.12.2013 N 711
8.	«Безопасность жизнедеятельности на территории Калужской области»	от 01.11.2013 N 586
9.	«Профилактика правонарушений в Калужской области»	от 18.12.2013 N 695
10.	«Профилактика незаконного потребления наркотических средств и психотропных веществ, наркомании в Калужской области»	от 12.05.2015 N 256
«Инновационное развитие и модернизация экономики»		
11.	«Экономическое развитие в Калужской области»	от 23.12.2013 N 716
12.	«Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»	от 31.12.2013 N 755
13.	«Информационное общество и повышение качества государственных и муниципальных услуг в Калужской области»	от 20.12.2013 N 710
14.	«Развитие дорожного хозяйства Калужской области»	от 04.12.2013 N 652



сти, из них в составе 18 государственных программ Калужской области реализуется 87 подпрограмм.

Из общего количества государственных программ Калужской области 19 программ входят в блок «формирование нового качества жизни», 8 программ – в блок «инновационное развитие и модернизация экономики» и 1 программа – в блок «эффективное государство».

Несмотря на благоприятную ситуацию в регионе и высокие места в рейтинге среди других регионов, следует отметить, что проблемы с обеспечением экономической безопасности актуальны для Калужского региона.

В этой связи возникает необходимость введения таких понятий как мошенничество и финансовое мошенничество.

Мошенничество – хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущества путем обмана или злоупотребления доверием.

Финансовое мошенничество – совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Согласно обзору Банка России, за 2014 год со счетов граждан незаконно списывали деньги 300 тыс. раз, общая сумма ущерба составила 3,5 млрд. руб. С карточек мошенники списали 1,58 млрд. руб., причем в 68% случаев для проведения транзакций мошенники использовали реквизиты чужих карт, в 21% случаев злоумышленники изготавливали поддельные карты, 11% несанк-

ционированных списаний произошли по утерянным и украденным картам.

Большую часть суммы (свыше 1 млрд. руб.) мошенники украли через интернет-банк и мобильное приложение. Объем неправомερных транзакций, совершаемых через дистанционные каналы обслуживания, вырос на 44,8% [9].

По данным Group IB, в России ущерб в связи с атаками на банки в 2015–2016 годах составил более 1,5 млрд. руб.

Ежедневно жертвами киберинцидентов в России становятся 16 компаний, которые теряют в день в общей сложности почти 500 тыс. руб.

В целом в 2016 году ущерб мировой экономики от действий киберпреступников превысил \$ 35 млрд.

Современный опыт законодательной борьбы с финансовым мошенничеством представлен на рис. 1.

Одним из предложений по реализации мер обеспечения экономической безопасности в социальной сфере по Калужской области является реализация программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Калужской области в 2018–2020 годах»

Региональная программа Калужской области «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Калужской области в 2018–2020 годах» представлена в таблице 3.

Предложения, сформированные в статье направлены на обеспечение экономической безопасности в социальной сфере Калужской области и содействуют повышению ее уровня.

Таблица 3. Программа «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Калужской области в 2018–2020 годах»

Цель программы	содействие формированию грамотного финансового поведения граждан, его ответственного участия на рынках финансовых услуг, а также повышение эффективности защиты их интересов как потребителей финансовых услуг.
Задачи программы:	<ul style="list-style-type: none"> • мониторинг и оценка уровня финансовой грамотности населения и защиты прав потребителей финансовых услуг; • развитие кадрового и институционального потенциала в области повышения финансовой грамотности населения; • разработка и реализация образовательных программ и информационных кампаний по повышению финансовой грамотности населения; • содействие усилению защиты прав потребителей финансовых услуг.
Основное мероприятие	повышение финансовой грамотности населения.
Объём финансирования:	2019 год – 2,5 млн рублей; 2020 год – 6,2 млн рублей.
Источники финансирования:	<ul style="list-style-type: none"> • средства федерального бюджета – 3,2 млн рублей; • средства областного бюджета – 5,5 млн рублей.
Целевые показатели (индикаторы):	<ul style="list-style-type: none"> • рост доли представителей целевых групп, понимающих соотношение «риск-доходность» при выборе финансовых продуктов, процентов: <ul style="list-style-type: none"> а) доли действительных и потенциальных низко- и среднедоходных пользователей финансовых услуг – на 1,7 процента; б) доля обучающихся и студентов – на 2,1 процента; • рост доли представителей целевых групп, понимающих важность наличия «финансового буфера» на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций, процентов: <ul style="list-style-type: none"> а) доли действительных и потенциальных низко- и среднедоходных пользователей финансовых услуг – на 1,3 процента; б) доля обучающихся и студентов – на 1,5 процента; • рост доли действительных и потенциальных потребителей финансовых услуг с низким и средним уровнем доходов, сравнивающих альтернативные предложения, прежде чем брать кредит, – на 2,8 процента; • рост доли представителей целевых групп населения, знающих о том, какие действия административного и юридического характера нужно предпринимать в случае нарушения их прав потребителя со стороны финансовых организаций, – на 2,4 процента.



Список литературы:

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) [Текст]. – Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 // Консультант Плюс
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Текст]. – Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Консультант Плюс.
3. Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст] / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 48-59.
4. Горбатов А.В., Шаурина О.С. Состояние и развитие АПК России в системе обеспечения продовольственной безопасности государства // Отраслевая экономика. – 2016. – 5 (87) // URL: <http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/3951-2016-05-23-11-29-01> (Дата обращения: 10.04.2017)
5. Кремлев, Н.Д. Вопросы оценки экономической безопасности региона [Текст] / Н.Д. Кремлев, В.Г. Федоров, М.Ф. Сергеев // Вопросы статистики. – 2016. – № 2. – С. 42-48.
6. Кузнецова, Е. Экономическая безопасность – главная макроэкономическая функция государства [Текст] / Е. Кузнецова // Вестник Московского университета МВР России. – 2005. – № 4. – С. 35.
7. Лесина Т.В., Фатеева Т.Н. Нефинансовая отчетность как инструмент формирования положительного имиджа организации // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4. С. 52.
8. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие [Текст] / В.К. Сенчагов // Институт экономики РАН. – М., 2008.
9. Овсянникова, Е.В. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности Российской Федерации // Портал органов Калужской власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [admoblkaluga.ru>upload/ minobr/GP_Patriot.rtf](http://admoblkaluga.ru/upload/minobr/GP_Patriot.rtf)

УДК 657

Мареева Л.А.
старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»

Тарасова И.В., к.э.н.
зав.кафедрой «Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Mareeva L.A., Senior lecturer of department
«Economics and Management»

Tarasova I.V., PhD head of department
«Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business named after
N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ОШИБКИ В ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТАХ ERRORS IN THE PRIMARY DOCUMENTS

Аннотация: В статье рассматриваются типичные ошибки в первичной документации и методика их предотвращения. Рассмотрены понятие и виды ошибок, способы их выявления и исправления.

Ключевые слова: Первичная документация, ошибки, бухгалтерский учет.

Abstract: The article deals with typical mistakes in the initial documentation and methods of their prevention. Examines the concept and types of errors, their detection and correction.

Keywords: Primary documentation errors, accounting.

Деятельность бухгалтерии неделимо связана с анализом значительного объема документов. Факт совершения той или иной хозяйственной операции должен быть подтвержден документально, следовательно, можно судить о том, что первичная документация является основой ведения бухгалтерского учета.

Обширная практика налоговых и аудиторских проверок свидетельствует о наличии систематических ошибок, которые допускаются бухгалтерами, заполняющими первичные документы.

Выявление подобных нарушений практически всегда влечет возникновение споров с контролирующими органами по поводу правильности формирования налоговой базы, достоверности бухгалтерской отчетности и иные

неприятные для экономического субъекта последствия. Таким образом, любой оправдательный документ должен быть проверен бухгалтером по форме и содержанию.

В соответствии со статьей 9 Федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» формы первичных документов определяет руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Пункт 2 статьи 9 Закона № 402-ФЗ закрепляет обязательные реквизиты таких бумаг. Отсутствие одного из них является ошибкой, и подобные документы налоговики могут не принять для подтверждения расходов по налогу на прибыль или для подтверждения права на вычет по НДС.



Рис. 1. Необходимость первичной документации

Обязательные реквизиты первичного документа:

- Наименование и дата составления документа.
- Название компании, составившей документ. Полное или сокращенное – значения не имеет.
- Содержание факта хозяйственной деятельности. То есть описание операции или какого-то события, которые вы отражаете в учете.
- Натуральное или денежное измерение (рубли, штуки, упаковки и т. п.).
- Должности сотрудников, совершивших операцию и ответственных за нее (ответственных за оформление события), их подписи и Ф.И.О. (или иные данные для идентификации). Эти же сотрудники несут ответственность за своевременное представление первичных учетных документов в бухгалтерию.

Оформляя документ, человек может ошибиться. Однако расходы по первичке с неточностями налоговой не снимут, если по ней можно определить покупку, продавца, покупателя и сумму сделки.

Править кассовые и банковские документы нельзя. Такие правила установлены пунктом 7 статьи 9 Закона о бухгалтерском учете № 402-ФЗ и пунктом 4.7 указания Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У.

Если в названии компании перепутаны буквы или слова или указаны лишние, такую ошибку безопаснее исправить. Если же вы забыли поставить кавычки, тире или записали наименование большими буквами, не беда. Такой документ можно не корректировать, когда правильно указан ИНН продавца или покупателя.

Если в документе вы неправильно отразили название товара, такую ошибку лучше исправить. Тем более, когда в одном документе товар фигурирует под одним названием, в другом – он назван иначе. А то налоговики решат, что из-за ошибки товар невозможно идентифицировать.

Арифметические ошибки в первичке недопустимы. Придется поправить и документ, в котором сумма цифрами и прописью не совпадает. Лучше скорректировать документ, в котором не указана должность лица, подписавшего бумагу.

Допустим, должность работника в документе указана, но неверно. В этом случае налоговики также усомнятся в реальности сделки. Если же в первичке стоит верная подпись и Ф.И.О. работника, уполномоченного заверять документы, то спор маловероятен. Контролеры сочтут

фиктивной сделку, когда документы по одной операции противоречат друг другу.

Например, судя по накладной, кирпичи купили в августе. А согласно акту, списали на строительство в июле. Или деловая встреча прошла до составления отчета о представительском мероприятии.

Первичка нужна не только для подтверждения расходов, но и для вычета НДС. Хотя здесь главный документ – счет-фактура. Еще первичка подтверждает факт принятия имущества к бухгалтерскому учету (рис. 1).

Если компания списала расходы, заявила вычет, а первички нет, то помимо доначислений налоговой оштрафуют по статье 120 Налогового кодекса.

Предположим, первичка есть, но с существенными ошибками. Инспекторы скажут, что документов нет и все равно оштрафуют.

Что же необходимо предпринять, чтобы таких ситуаций избежать в деятельности предприятия.

Обнаружив ошибку в накладной или акте, компании обычно идут самым простым путем – заменяют этот документ на новый, правильный. Минфин против такого варианта, ведь в Законе о бухучете сказано, что в первичке должна быть дата исправления ошибки, подписи и Ф.И.О. ответственных сотрудников. А выполнить это требование можно одним из двух способов. Первый подсказали сами чиновники: надо оформить исправленный документ (письмо Минфина России от 22 января 2016 г. № 07-01-09/2235). Второй известен по теории бухгалтерского учета: зачеркнуть ошибку и сделать правильную надпись.

Способ № 1. Оформить исправленный документ

Чиновники из Минфина России подсказали надежный способ устранить недочет в первичке – оформить исправленный документ по аналогии со счетами-фактурами (письмо от 22 января 2016 г. № 07-01-09/2235, Правила заполнения счета-фактуры, утв. постановлением Правительства РФ от 26 декабря 2011 г. № 1137). То есть выставить новый документ с тем же номером и датой, второй строкой привести дату и порядковый номер исправления. Далее заполнить документ как исходный, но с правильными значениями.

Этот способ идеален при работе с электронной первичкой, когда редактировать уже подписанный документ невозможно.

Способ № 2. Зачеркнуть неправильную запись

Для бумажных документов подойдет и более простой способ, хотя и менее аккуратный – в обоих экземплярах неверную запись надо зачеркнуть одной чертой, чтобы можно было прочесть ошибочные сведения. Рядом написать правильную и слово «исправлено». Привести дату исправления и подписи сотрудников, которые составили этот документ, с расшифровкой. Ставить печать не нужно (ч. 7 ст. 9 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ).

Сотрудники, чьи подписи должны быть в исправлении, могли и уволиться до того, как обнаружили ошибку. В такой ситуации безопаснее заверить исправление письмом руководителя. Ведь в конечном итоге именно он отвечает за достоверность информации в первичке (ч. 1, 8 ст. 7 Закона № 402-ФЗ). Главбух может расписаться за директора, только если есть доверенность на право подписи документов и их исправление.



Установить четкие сроки сдачи документов в бухгалтерию

- Сроки, в которые работник должен сдать первичку, и ответственность за просрочку нужно четко прописать в графике документооборота или специальном положении. Из него должно быть понятно, кто, в какие сроки и кому передает те или иные документы, кто их подписывает. Составить график главный бухгалтер должен сам, ведь ему виднее, когда и какой документ нужен. А руководителю компании достаточно утвердить этот график своим приказом.

Проверить должностные инструкции

- Для большей эффективности график документооборота стоит увязать с должностными инструкциями, предусмотрев в них прямую ссылку на график.

Доработать положение о премировании

- Администрация вправе предусмотреть в положении о премировании или ином внутреннем документе такой вид наказания для сотрудников, опаздывающих с первичкой, как снижение или даже лишение премии. Другой вариант — установить работнику специальную премию, связав ее выплату с соблюдением сроков. Тогда за их нарушение сотрудник просто останется без этой выплаты.

Рис. 2. Принципы соблюдения документооборота первичной документации

Этот способ исправить документы подойдет в ситуации, когда в документе немного исправлений и есть возможность внести правки сразу во все экземпляры. Скажем, при приемке товаров покупатель заметил в накладной свой старый адрес. Он может зачеркнуть его и вписать новый в обеих накладных. Еще пример — количество товаров одной номенклатуры в накладной не совпадает с фактическим. Если же недочеты в каждой из десятков строк, то проще исправить ошибку первым способом — оформить исправленную накладную.

В целом для контроля за отсутствием ошибок в первичной документации необходимо, чтобы она попадала к бухгалтеру вовремя, чтобы у последнего оставалось время на проверку.

Для того, чтобы работники не тянули с подачей первички в бухгалтерию необходимо придерживаться следующих принципов (рис. 2).

Таким образом, при соблюдении всей условий составления и движения первичной документации в организации, можно избежать занижения или завышения суммы налога, а, следовательно, и штрафных санкций.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Указания Банка России от 11 марта 2014 года N 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»
3. Письмо Минфина России от 22 января 2016 г. № 07-01-09/2235



УДК 339.13.017

Мукайдех Е.А.
к.э.н., доцент зав. кафедрой «Экономика и управление»
Брянский институт управления и бизнеса
г. Брянск, Россия
e-mail: MukaidehE@yandex.ru

Mukaydekh E.
Associate Professor of the Economy and Management's
Department, Head of Economy and Management's Department
Bryansk Institute of Management and Business
Bryansk, Russia
e-mail: MukaidehE@yandex.ru

Мукайдех А.Р.А.
студент 5-го курса института современных технологий
геологической разведки, горного и нефтегазового дела.
ФГБОУ ВО «Российский государственный
геологоразведочный университет» имени Серго
Орджоникидзе (МГРИ – РГГРУ)
г. Москва, Россия
e-mail: mukaydeh@mail.ru

Mukaydekh A.
5th year student of the Institute of modern technologies
of geological exploration, mining and oil and gas business.
Russian State Geological Prospecting University
named after Sergo Ordzhonikidze (MGPI – RSGPU)
Moscow, Russia
e-mail: mukaydeh@mail.ru

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

STRUCTURAL CHANGES IN THE SYSTEM OF PRICING FACTORS IN THE WORLD OIL MARKET

Аннотация: В статье рассматриваются тенденции структурных изменений в комплексе ценнообразующих факторов на мировом рынке нефти в течение последнего десятилетия; выявляются структурные сдвиги в системе фундаментальных и нефундаментальных факторов нефтяного рынка; анализируются колебания нефтяных котировок в различные периоды времени. На основании анализа выявленных тенденций авторы статьи формулируют вывод об ускоренном развитии рынка бумажной нефти и усилении роли нефундаментальных факторов в системе ценообразования на мировом рынке нефти, а также прогнозируют значительные колебания нефтяных котировок в течение всего 2017 года.

Ключевые слова: мировой рынок нефти; фундаментальные факторы; нефундаментальные факторы; геополитические факторы, бумажная нефть; физическая нефть; спекулятивные операции; нефтяные деривативы; нефтяные котировки; ОПЕК.

Abstract: The article discusses the trends of structural changes the system of factors influencing the oil price in the world oil market over the last 10 years; identifies structural shifts in the system of fundamental and non-fundamental factors global oil market; analyzes fluctuations in oil prices in different time periods. Based on identified trends, the authors formulate conclusions about the accelerated development of the oil derivatives market, the increasing role of non-fundamental factors in the pricing system of the world oil market and predict significant fluctuations in oil prices throughout 2017.

Key words: the world oil market; fundamental factors; non-fundamental factors; geopolitical factors; paper oil; physical oil; speculation; oil derivatives; oil prices; OPEC.

В течение последнего десятилетия мировой рынок нефти подвергается серьезным структурным изменениям, связанным с быстрым развитием спекулятивных операций и воздействием нефундаментальных факторов на процесс ценообразования. Россия, экономика которой в значительной степени зависит от мировых цен на нефть, вынуждена реагировать на конъюнктурные колебания нефтяного рынка и предпринимать меры, направленные на преодоление негативных макроэкономических тенденций, вызванных снижением мировых цен на нефть. Масштабы российского экспорта нефти и его роль в формировании доходной части бюджета страны усиливают актуальность исследования тенденций развития нефтяного рынка и прогнозных оценок нефтяных котировок.

Прогнозные оценки мировых цен на нефть и влияющих на них факторов до 2040 года приводятся в работах президен-

та ИНЭИ РАН академика А.А. Макарова, главного советника руководителя ФГБУ «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации» профессора Л.М. Григорьева [6, 8]. Научно обоснованные прогнозы, построенные на долгосрочную перспективу с учетом основополагающих принципов прогнозирования, учитывают вероятностный характер развития реальных процессов и предусматривают возможность внесения корректировок в связи с альтернативным характером развития сценарных условий. С целью повышения достоверности прогнозных оценок и своевременного внесения соответствующих корректировок необходимо постоянно отслеживать и анализировать изменения, происходящие в ценовых трендах нефтяного рынка, а также выявлять факторы, оказывающие максимальное влияние на биржевые котировки в конкретный период.



В течение последнего десятилетия мировой рынок нефти характеризуется значительными конъюнктурными колебаниями. При этом широкий диапазон нефтяных котировок можно наблюдать как в долгосрочной перспективе, так и в более короткие промежутки времени. Так, например, в декабре 2015 г. цены на нефть стали стремительно падать, и 21 декабря нефтяные котировки марки Brent обновили 11-летний минимум, опустившись до отметки 36,20\$ за баррель [13]. В начале 2016 г. негативная тенденция продолжилась, и, по данным биржевых торгов, 11 января цена нефти Brent была зафиксирована на уровне ниже 32\$ за баррель [14]. Таким образом, падение за 3 недели составило более 11%. Для сравнения весной – летом 2008 года данный показатель колебался вокруг отметки 140\$, а осенью того же года опустился до 40\$. Таким образом, можно заметить, что диапазон колебаний довольно широк не только в долгосрочной перспективе, но и в течение нескольких месяцев, и даже в течение нескольких дней.

Довольно быстрые и существенные изменения, происходящие на мировом рынке нефти, делают актуальным вопрос о причинах столь серьезных колебаний. Фундаментальные факторы нефтяного рынка по определению не способны оказать такое значительное влияние на биржевые котировки, которые меняются в разы в течение нескольких месяцев. Следовательно, решающее воздействие на нефтяные цены оказывают не спрос и предложение со стороны потребителей «черного золота» и нефтяных компаний, а поведение более мобильных игроков мирового рынка нефти.

Структурные сдвиги, происходящие в системе ценообразующих факторов мирового рынка нефти, анализируются в работах научного сотрудника Центра энергетических исследований ИМЭМО РАН А.О. Масленникова [6]. Снижению роли фундаментальных факторов в процессе ценообразования на нефтяном рынке в 2007 – 2008 гг. уделяется значительное внимание в научных исследованиях старшего эксперта-аналитика Института энергетической стратегии Николая Исаина [3]. В условиях финансовой нестабильности возрастает роль нефундаментальных факторов, оказывающих непосредственное влияние на ценовые тренды нефтяного рынка. Более того, это влияние нивелирует воздействие фундаментальных факторов, доказательством чего является рост биржевых котировок нефти с 50 до 140\$ за баррель на фоне роста добычи «черного золота» странами ОПЕК в период 2003 – 2007 гг. и их стремительное падение до 43\$ во второй половине 2008 г., несмотря на снижение нефтедобычи.

В течение следующего пятилетия повышению нефтяных котировок способствовала мягкая денежно-кредитная политика ФРС и европейских стран, что привело к росту ликвидности и повышению спроса на нефтяные фьючерсы со стороны финансовых инвесторов, которые не имеют прямого отношения ни к добыче, ни к потреблению нефти. Увеличение спроса на спекулятивные операции с нефтью способствовало росту цен не только на «бумажную», но и на физическую нефть вплоть до конца лета 2014 г. [7, с. 62]. При этом с 2012 г. на мировом рынке нефти доля финансовых инвесторов превысила долю игроков рынка физической нефти. В 2012 г. по количеству открытых пози-

ций по фьючерсным контрактам на сырую нефть на Нью-Йоркской товарной бирже NYMEX доля финансовых инвесторов приблизилась к 50%, а на долю игроков на физическом рынке нефти приходилось примерно 45%. Около 5% занимали мелкие игроки, которые, как правило, не раскрывают информацию о своих операциях с нефтяными деривативами. При этом следует заметить, что к числу мелких игроков относятся частные трейдеры, которых можно включить в группу финансовых инвесторов, так как они заинтересованные в совершении краткосрочных спекулятивных операций. Таким образом, можно утверждать, что количество открытых позиций на NYMEX по нефтяным фьючерсам финансовых спекулянтов превысило аналогичный показатель игроков на рынке физической нефти.

Исторический максимум открытых позиций по фьючерсным контрактам финансовых инвесторов на американской бирже был зафиксирован в 2013 г. и оценивался на конец года в 796 контрактов. В следующем 2014 г. на европейской бирже был обновлен исторический максимум фьючерсных контрактов на нефть марки Brent. Количество открытых позиций так называемых нефтяных спекулянтов составило 492 контракта на конец 2014 г. При этом доля спекулянтов на NYMEX в этот же период достигла 52% [6, с. 71]. Учитывая вышеобозначенные тенденции, можно утверждать, что спекулятивные операции финансовых инвесторов на нефтяном рынке стали занимать ведущие позиции в системе факторов, оказывающих влияние на биржевые котировки.

В 2014 – 2015 гг. усилилось влияние фундаментальных факторов, в связи с чем рынок нефти был подвержен существенным рискам, как со стороны спроса, так и со стороны предложения: рецессия европейской экономики, ограниченность финансовых ресурсов западных стран, усиление европейских финансово-экономических проблем, замедление экономического роста мировой экономики, геополитические факторы, высокие темпы роста добычи сланцевой нефти в США, снятие санкций с Ирана, сохранение высоких квот добычи странами ОПЕК. Анализ фундаментальных факторов был положен в основу прогнозов мировых цен на нефть, составленных ведущими учеными в указанный период [6, 8].

С начала 2016 г. влияние фундаментальных факторов стало ослабевать, и в течение года нефтяные котировки подвергались значительному воздействию со стороны конъюнктурных колебаний рынка нефтяных деривативов. Несмотря на отсутствие заметных фундаментальных изменений, мировые цены на нефть были подвержены существенным колебаниям в течение коротких периодов времени. Так с 1 по 19 января 2016 г. средние за день цены на нефть марки Brent снизились с 37.60\$ до 28,22\$ за баррель [2]. При этом диапазон падения в течение всего одной недели с 13 по 19 января составил почти 9%, а за 19 дней – почти 25%. Серьезные колебания нефтяных котировок происходили и во второй половине 2016 г. В течение первых десяти дней октября средняя за день цена одного барреля нефти Brent возросла с 49.05\$ до 52.97\$ [1]. Таким образом, в течение первой декады месяца темп прироста достиг +7,99%.

Учитывая динамику мирового рынка нефти в течение последнего десятилетия, можно заметить, что важнейшим



фактором, оказывающим непосредственное влияние на нефтяные котировки, являются конъюнктурные колебания рынка «бумажной» нефти, которые в свою очередь зависят от действий нефтяных спекулянтов и их ожиданий. Страны Персидского залива (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ), которые являются основными игроками на рынке физической нефти со стороны предложения, при определении цены продажи учитывают котировки нефтяных фьючерсов. Определенное воздействие на динамику мировых цен на нефть оказывает индекс Dated Brent, который играет роль основного индикатора при определении цены в заявках крупнейших игроков на рынке физической нефти. Таким образом, в структуре факторов ценовых трендов на нефтяном рынке соотношение спроса и предложения уже не имеет определяющего влияния, которое было характерно до середины нулевых годов. В современных условиях экономического развития нефтяные котировки лишь частично отражают динамику взаимодействия спроса и предложения со стороны участников рынка физической нефти. Определяющее воздействие на уровень цены оказывают нефундаментальные факторы, а именно: политические события, вербальные интервенции, ожидания и реакция финансовых спекулянтов. Именно в сторону субъективных спекулятивных ожиданий происходит смещение в общей структуре факторов, которые влияют на динамику ценовых трендов на мировом рынке нефти, о чем свидетельствуют частые и существенные колебания нефтяных котировок, возникающие не независимо от фундаментальных факторов, которые являются относительно стабильными.

Структурные сдвиги в системе факторов, определяющих динамику нефтяных цен, сформировались под воздействием опережающего развития рынка нефтяных деривативов, где ключевую роль играют глобальные коммерческие банки. Совершать операции на рынке «бумажной» нефти коммерческие банки начали в начале 80-х гг., выполняя исключительно роль посредника между продавцом и конечным покупателем в сделках с нефтяными свопами. В результате принятия в ноябре 1999 г. Закона о финансовой модернизации Грэмма – Лича – Блайли коммерческие банки начали осуществлять операции с производными финансовыми инструментами, в том числе и с нефтяными деривативами.

В настоящее время глобальные банки, такие как Goldman Sachs, Morgan Stanley, Societe General, Deutsche Bank и др., не только осуществляют спекулятивные операции на рынке «бумажной» нефти, но и являются держателями акций глобальных нефтяных бирж. Кроме того, доля операций этих банков на мировом рынке нефти постоянно увеличивается, главным образом, за счет портфельных инвестиций в нефтяные деривативы, проведения финансовых посреднических сделок между субъектами рынка физической нефти и финансовыми инвесторами, а также осуществления краткосрочных спекулятивных операций на рынке «бумажной» нефти за счет собственных средств.

Важно подчеркнуть, что деятельность крупных банков на мировом рынке нефти также претерпевает структурные изменения, вызванные усилением координации их деятельности со стороны финансовых регуляторов США и Западной Европы, которые после кризиса 2008 – 2009 гг.

приняли ряд законов, направленных на повышение устойчивости финансовой системы и затрагивающих в значительной мере рынок нефтяных деривативов. В июле 2010 года в США был принят Закон Додда – Франка, направленный на ужесточение контроля за системообразующими финансовыми институтами. Данный закон существенно изменил деятельность федеральных органов власти, регулирующих порядок оказания финансовых услуг, а также создал Совет по надзору за финансовой стабильностью FSOC (Financial Stability Oversight Council) с целью снижения рисков американской финансовой системы. С 2011 года в странах Евросоюза действует Директива MiFID II (The Markets in Financial Instruments Directive), предусматривающая новые правила регулирования, направленные, в частности, на увеличение прозрачности отчетности по операциям с деривативами. Директива EMIR (European Market Infrastructure Regulation) распространяется на сделки со всеми производными финансовыми инструментами и предусматривает обязательное предоставление всеми резидентами-юридическими лицами отчетов о сделках с деривативами в один из торговых репозиторий с 12 февраля 2012 года.

Усиление финансового регулирования отразилось на структуре и динамике сделок с производными финансовыми инструментами на мировом рынке нефти. Прежде всего, следует отметить, что после достижения своего максимума в 2011 г., объемы торгов фьючерсными контрактами Brent и WTI, которые являются системообразующими на рынке «бумажной» нефти, стали заметно снижаться. В 2011 г. данный показатель был зафиксирован на уровне 35,8 трлн. долл., что на 41,5% выше значения предыдущего года. В следующие три года объем торгов колебался в промежутке 32,3 – 35,5 трлн. долл. [6, с. 70]. При этом важно подчеркнуть, что в течение последних 15 лет годовой оборот нефтяных фьючерсов на NYMEX и ICE в разы превышает мировое нефтепотребление.

В результате деятельности финансовых регуляторов меняются и принципы функционирования рынка сырьевых деривативов. Например, Директива EMIR предусматривает клиринговые лимиты в отношении деривативных сделок, превышение которых является основанием для обязательного осуществления клиринга внебиржевых спекулятивных сделок через центральных контрагентов. В США для снижения избыточного давления спекулятивных сделок на нефтяные котировки предусмотрены лимиты на позиции отдельных игроков.

В настоящее время, несмотря на действия финансовых регуляторов и ограничения спекулятивных сделок в торговле деривативами, на долю глобальных коммерческих банков приходится значительная часть нефтяных фьючерсов. Официальная статистика объемов операций глобальных коммерческих банков с «бумажной» нефтью не публикуется и не доступна для анализа. Однако, данные, попавшие в открытую печать во время мирового финансового кризиса, показывают, что банки составляют более половины всех крупнейших держателей совокупных позиций по нефтяным деривативам на биржевом и внебиржевом рынках. Глобальные коммерческие банки, чьи операции на нефтяном рынке носят преимущественно спекулятивный характер, оказы-



вают сильное влияние на динамику нефтяных котировок и отодвигают на второй план фундаментальные факторы ценообразования на мировом рынке нефти.

Прошедший 2016 год продемонстрировал серьезные колебания мировых цен на нефть под воздействием нефундаментальных факторов. Динамика нефтяных котировок с января по ноябрь 2016 г. показала, что ценовые тренды могут существенно меняться в течение очень коротких промежутков времени под влиянием спекулятивных сделок на рынке нефтяных деривативов на фоне определенных политических событий при относительной стабильности фундаментальных факторов. С января по октябрь 2016 г. диапазон колебаний цен за один баррель нефти марки Brent составил 27,10\$ – 53,73\$, то есть, 10 октября по сравнению с минимальным значением, зафиксированным в январе, прирост составил 98,27%. Таким образом, примерно за 9 месяцев нефтяные котировки выросли почти в 2 раза. Широкий диапазон колебаний мировых цен на нефть наблюдался и в течение октября – ноября 2016 года. За период 10.10.2016 – 09.11.2016 максимальное значение цены нефти Brent было зафиксировано на уровне 53,73\$ за баррель, а минимальное – 44,41\$. При этом снижение за 30 дней составило более 9%. Кроме того, серьезные разнонаправленные изменения происходили и в течение одного дня, например, 9 ноября 2016 г. В день объявления результатов выборов в США нефтяные котировки Brent изменились в диапазоне 5,5% от 44,41\$ до 46,95\$. Прирост цен на нефть марки Brent на 5,5% произошел и во вторник 15 ноября 2016 г. после того, как СМИ сообщили о том, что в конце недели запланирована встреча министров энергетики Р.Ф. и Саудовской Аравии Александра Новака и Халеда Аль-Фалиха в рамках Форума стран-экспортеров газа в столице Катара Дохе.

В первом квартале 2017 года нефтяные котировки реагировали на фундаментальные факторы в меньшей степени, чем ожидалось. С 1 января 2017 года вступило в силу соглашение ОПЕК+, заключенное 30.11.2016 г., согласно которому страны-члены обязались сократить добычу нефти на 1,2 млн. барр. в сутки. Кроме того, снижение добычи на 600 тыс. барр. в сутки должны обеспечить страны, не входящие в нефтяной картель, включая Россию, которая обязалась сократить добычу на 300 тыс. барр. в день. В январе, по данным комитета по мониторингу ОПЕК, данное соглашение соблюдалось на 84%, а в феврале – на 96%. В результате ожидалось увеличение мировых цен на нефть до 60 – 65 долл. за баррель. Однако, как показывают статистические данные, рост нефтяных котировок оказался значительно слабее, что свидетельствует о снижении роли фундаментальных факторов в системе ценообразования на мировом рынке нефти. В марте цена нефти марки Brent не превышала 56 долл. за баррель [12], а среднеемесячное значение установилось на уровне 52,74\$ [10]. При этом в течение месяца наблюдалась тенденция к снижению.

В апреле 2017 года усилилось воздействие геополитических факторов. В течение первой недели апреля среднесуточные нефтяные котировки выросли более, чем на 4,5% на фоне ситуации в Сирии. После сообщений в СМИ о применении химического оружия в САР цена нефти Brent возросла в течение дня с 53,17 до 54,26 долл. за баррель, не-

смотря на то, что в предыдущие несколько дней динамика была близка к нулевой [11]. На ответные ракетные удары коалиции по авиабазе правительственных войск рынок нефти отреагировал ростом нефтяных котировок на 2 долл. в течение дня. Уже к 9:00 (МСК) фьючерсы на нефть марки Brent выросли на 1,37% до 55,64\$, а WTI – на 1,55% до 52,5\$ [4]. Как показывает статистика, геополитические риски могут увеличить нефтяные котировки на 5 – 10% в течение одного или нескольких дней. Соотношение геополитических событий с динамикой мировых цен на нефть позволяет сделать вывод об усилении роли нефундаментальных факторов ценообразования на мировом рынке нефти.

Геополитические события, в частности ситуация в Сирии, может оказать негативное влияние на решение ОПЕК о пролонгации достигнутых в ноябре прошлого года соглашений. Очередное заседание планируется провести 25 мая, по результатам которого возможно как минимум 2 сценария развития событий. С одной стороны и Саудовская Аравия, и Россия заинтересованы в росте нефтяных цен. Российский бюджет продолжает демонстрировать высокую зависимость от нефтяных котировок, а Саудовская Аравия планирует разместить IPO акции Saudi Aramco, котировки которых напрямую зависят от цен на мировом рынке нефти. В связи с этим можно предположить, что, несмотря на события в Сирии, соглашение может быть пролонгировано, что позволит поддержать относительно приемлемые цены на нефть. Второй вариант развития событий предполагает, что события в Сирии негативно повлияют на принятие решения о пролонгации соглашения, а геополитические риски будут способствовать изменению соотношения конъюнктурных факторов. Кроме того, увеличение буровых установок и рост добычи сланцевой нефти позволили США нарастить добычу на 700 тыс. барр. в сутки в течение последнего года. Такой сценарий предполагает снижение нефтяных котировок до 45 – 50 долл. за баррель нефти марки Brent.

Таким образом, в течение последнего десятилетия происходят структурные сдвиги в системе параметров, оказывающих влияние на динамику мирового рынка нефти, в пользу нефундаментальных факторов, основными из которых являются: увеличение доли портфельных инвестиций глобальных коммерческих банков в нефтяные деривативы; посреднические банковские операции на рынке «бумажной» нефти между субъектами рынка физической нефти и финансовыми инвесторами; краткосрочные спекулятивные операции на рынке «бумажной» нефти, совершаемые под воздействием вербальных интервенций, политические и геополитические события. При этом важно подчеркнуть, что геополитические риски оказывают двойное влияние на нефтяные котировки. С одной стороны, они, как показывает практика, непосредственно способствуют росту нефтяных цен, а с другой стороны, оказывают влияние на вероятность пролонгации соглашения ОПЕК+. Принимая во внимание вышеуказанные тенденции, можно предположить, что структурные сдвиги в сторону нефундаментальных факторов и усиление роли глобальных коммерческих банков на нефтяном рынке будут способствовать значительным колебаниям мировых цен на нефть в течение 2017 года.



Список литературы:

1. Динамика цены нефти Brent за октябрь 2016 [Электронный ресурс]. Справочный портал – Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2016-10> – (дата обращения: 09.11.2016).
2. Динамика цены нефти Brent за январь 2016 [Электронный ресурс]. Справочный портал – Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2016-01> – (дата обращения: 09.11.2016).
3. Исаин, Н. Мировые цены на нефть: закономерности и прогноз / Н. Исаин // Нефтегазовая вертикаль. – 2013. – №2. – С. 36-40.
4. Кочетков, А. Ракетная атака США по сирийской авиабазе всколыхнет рынки [Электронный ресурс] / А. Кочетков. – Режим доступа: <http://glasnarod.ru/novosti/25-ekonomika/76081-utrennij-obzor-07042017-raketnaya-ataka-ssha-po-sirijskoj-aviabaze-vskolyxnet-gynki> – (дата обращения: 14.04.2017).
5. Макаров, А.А. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года: монография / А.А. Макаров, Л.М. Григорьев, Т.А. Митрова. – Москва: ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. – 170 с.
6. Масленников, А. Крупнейшие мировые банки на рынке нефтяных деривативов / А. Масленников // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 9. – С. 69-79.
7. Мукайдех, Е.А. Мировой рынок нефти: современное состояние и прогнозные оценки / Е.А. Мукайдех, А.Р.А. Мукайдех // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – №11/2 – С. 61-63.
8. Перспективы мировой энергетики до 2040 г. / А.Макаров, А.Галкина, Е. Грушевенко, Д. Грушевенко и др. // Мировая экономика и международные отношения. - 2014. – №1 – С. 3-20.
9. Плюшунова, А.С. Анализ конкурентоспособности стран-экспортеров нефти в условиях рекордно низких цен на «черное золото» [Электронный ресурс] / А.С. Плюшунова. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/52210519.pdf> – (дата обращения: 31.10.2016).
10. Стоимость нефти Brent за 2017 [Электронный ресурс]. Справочный портал – Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2017> – (дата обращения: 14.04.2017).
11. Стоимость нефти Brent за апрель 2017 [Электронный ресурс]. Справочный портал – Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2017-04> – (дата обращения: 14.04.2017).
12. Стоимость нефти Brent за март 2017 [Электронный ресурс]. Справочный портал – Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2017-03> – (дата обращения: 14.04.2017).
13. Цены на нефть обновили 11-летний минимум [Электронный ресурс]. Капитал – Режим доступа: <http://www.capital.ua/ru/news/57523-tseny-na-neft-obnovili-11-letniy-minimum> – (дата обращения: 05.11.2016).
14. Цена нефти Brent упала ниже 32 долларов [Электронный ресурс]. Новости Lenta.ru – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/01/11/brent32/> - (дата обращения: 05.11.2016).
15. Anderson, M. Rig Efficiency Gains in US Oil Plays [Electronic Resource] / M. Anderson – Access: <http://www.btuanalytics.com/better-faster-cheaper-rig-efficiency-gains-us-oil-plays/> - (дата обращения: 18.11.2016).
16. Bardene, J. Low oil prices have affected Russian petroleum companies and government [Electronic Resource] / J. Bardene. – Access: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=28432#> – (дата обращения: 18.11.2016).

УДК 657

*Тарасова И.В., к.э.н.
зав.кафедрой «Экономика и управление»*

*Tarasova I.V.
PhD, head of department «Economics and Management»*

*Марева Л.А.
старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru*

*Mareeva L.A.
senior lecturer of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF INDIRECT COSTS WHEN ACCORDING TO THE METHOD

Аннотация: В статье рассматриваются основные принципы организации учетно-аналитической системы затрат на производство. Подчеркнута важность использования методов учета затрат по видам деятельности, стратегического учета затрат и их элементов в сочетании с позаказным методом учета затрат.

Ключевые слова: затраты, управление, система управленческого учета

Abstract: The article considers the basic principles of organizing the accounting and analytical system of production costs. The importance of using cost accounting methods by activity, strategic cost accounting and their elements in combination with the ordering method of cost accounting is emphasized.

Keywords: costs, management, management accounting system



При современном уровне развития рыночных отношений происходит процесс активной интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, контроля и аудита в единую учетно-аналитическую систему получения данных и обработки информации, в частности в учетно-аналитическую систему затрат на производство. Данная система ориентируется на достижение как текущих целей учета затрат и получения прибыли, так и на глобальных стратегических целей. При этом на первый план выходит системное, комплексное решение проблем 2.

Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости дает представление об информации о себестоимости индивидуального продукта, которая может базироваться как на фактических, так и плановых данных (нормативный подход к учету затрат). Кроме того, она может сочетать в себе оба подхода в зависимости от степени использования данных. Однако основная характеристика этого метода заключается в том, что вся информация относится к конкретному заказу, а не к отчетному периоду и не является полученной в результате усреднения, кроме случаев, когда необходимо установить стоимость единицы продукции для заказа, состоящего из нескольких идентичных единиц 1.

Учетные записи при позаказном методе показывают материальные, трудовые и косвенные затраты, а также распределение косвенных затрат, производимое на требуемом уровне детализации, но этот процесс всегда будет ограничиваться конкретным заказом.

Принципиальные преимущества метода позаказного калькулирования заключаются в том, что этот метод делает возможным сопоставление затрат между заказами, показывает наиболее и наименее рентабельные заказы, а также какие операции в аналогичных заказах более дорогостоящие, а какие более эффективные. Позаказный метод обеспечивает базу для планирования затрат и продажных цен по будущим заказам. Метод предоставляет данные для контроля затрат по заказам путем расчета отклонений между плановыми и фактическими данными. Следовательно, такой метод при применении счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» дает возможность формировать в рамках системного бухгалтерского учета информацию о плановой и фактической себестоимости выпускаемой продукции.

К основным недостаткам использования данного метода учета следует отнести:

- отсутствие оперативного контроля за уровнем затрат — на определенную дату выполнения заказа рассчитать сумму произведенных затрат и оценить их размер и значимость не представляется возможным;
- нечеткое распределение отдельных видов затрат между заказами — существуют такие затраты, которые трудно точно распределить между заказами в связи с отсутствием учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности;
- невозможность проведения инвентаризации незавершенного производства — сложность и громоздкость производства приводит к тому, что те заказы, которые не закрылись в отчетном периоде, переходят на следующий период без учета их фактической степени готовности.

В калькуляционном учете себестоимости расчет затрат производства на единицу готовой продукции рассматривается как основа для выявления причинно-обусловленной связи между объемами производства продукции и уровнем затрат. В этом случае учет распределения необходимо вести в итеративной (шаговой) последовательности с обязательным последующим определением степени поглощения косвенных затрат производства по различным уровням управления и по организации в целом. Чем больше уровней организации по вертикали, тем сложнее учет и расчеты; чем меньше уровней такого управления, тем проще учет и расчеты степени поглощения затрат производства, поскольку они максимально приближены к уровню их перемной части, т.е. прямым затратам производства.

Не существует такой системы калькулирования затрат, которая позволила бы определить себестоимость единицы продукции со 100-процентной точностью. Любое косвенное отнесение затрат на изделие, как бы хорошо оно ни было обосновано, искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. 1

В силу этих причин самой точной будет калькуляция по прямым (переменным) затратам. В таком случае в нее включаются затраты, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия. Критерием точности исчисления себестоимости изделия должна быть не полнота включения затрат в себестоимость, а способ их отнесения на то или иное изделие.

В современных условиях ведения бизнеса возникает проблема определения места и роли затрат, в том числе и косвенных, в системах бухгалтерского и управленческого учета.

Производственные организации, применяющие позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, постепенно начинают применять первый вариант. Одни и те же счета косвенных затрат используются в управленческом и бухгалтерском учете. В рамках управленческого учета для целей принятия решений и ценообразования все накладные затраты распределяются между заказами. Распределение косвенных затрат отражается внесистемно в аналитических таблицах. В бухгалтерском учете запасы оцениваются по сокращенной себестоимости, в управленческом учете посредством внутренних отчетов определяется полная себестоимость заказа.

Второй и третий варианты довольно редко встречаются на практике. При втором варианте в финансовой бухгалтерии запасы оцениваются по сокращенной себестоимости (по прямым затратам и производственным косвенным затратам). В управленческом учете применяется весь инструментальный системы учета «директ-костинг» и нормативного способа учета затрат.

Затраты делят на переменные и постоянные, применяется основанная на данных учета методика бюджетирования и анализа косвенных затрат, может использоваться нормативный учет косвенных затрат, затраты группируются в разрезе центров ответственности, появляются гибкие бюджеты косвенных затрат.

Третий вариант является новым для отечественной и зарубежной практики. Применяется он в случае необходимости определить точную величину себестоимости заказа. При этом варианте применяется методика поглощения косвенных за-

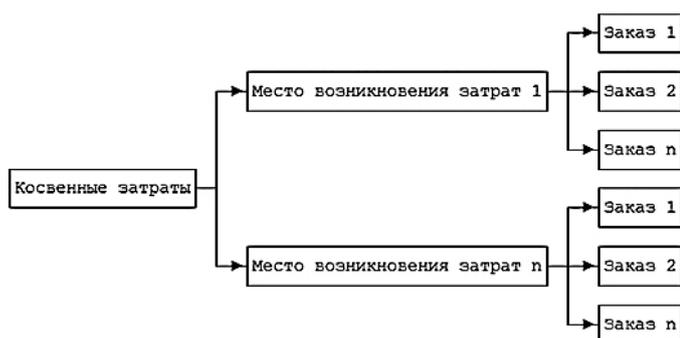


Рис. 1. Схема распределения косвенных затрат с использованием цеховых ставок по местам возникновения затрат

трат с использованием системы носителей затрат. Доминирует группировка косвенных затрат по видам деятельности.

Любой из представленных вариантов может быть дополнен системами управления затратами – системой целевого управления затратами и системой стратегического управления затратами.

Для понимания системы распределения косвенных затрат выделим следующие ее составляющие:

- ставка распределения (поглощения) косвенных затрат;
- уровни и этапы распределения косвенных затрат;
- учетные регистры и формы внутренней отчетности, в которых находят свое отражение накладные затраты.

Выбор ставки распределения косвенных затрат зависит от используемых в организации систем и методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Можно выделить следующие способы учета и распределения косвенных затрат при позаказном методе:

- с использованием заводских ставок косвенных затрат;
- использованием цеховых ставок косвенных затрат;
- по видам деятельности.

При первом способе накладные затраты собираются на одноименном счете в целом по организации и распределяются между заказами и НЗП. Данный вариант весьма распространен в отечественной учетной практике. Единая или общезаводская ставка распределения косвенных затрат используется в условиях, когда ставки распределения косвенных затрат устанавливаются для всей организации независимо от подразделения, в котором выполняются работы. Однако подобная методика не очень подходит для организаций, имеющих несколько подразделений, в которых затраты времени на выполнение работ различны. Способ распределения косвенных затрат с использованием заводских ставок не позволяет осуществлять контроль за движением затрат организации в разрезе цехов, поскольку отсутствует группировка затрат по местам формирования затрат.

При втором способе косвенные затраты собираются в разрезе производственных подразделений и распределяются между заказами. В отличие от первого способа косвенные затраты не собираются в целом по организации, а распределяются между заказами в рамках производственных подразделений. Косвенные затраты локализируются в разрезе цехов, и затем проводится процедура их распределения (поглощения) (рис. 1).

Третий способ включает в себя элементы метода учета по видам деятельности. Косвенные затраты при использовании данного метода собираются в разрезе видов деятельности (функций) и распределяются между конкретными заказами через систему носителей затрат (рис. 2).

В качестве функций могут рассматриваться контроль качества, наладка и обслуживание машин, внутреннее перемещение грузов, ремонтные работы и т.п. На практике для распределения косвенных затрат при позаказном методе, интегрированном с методом учета по видам деятельности, предполагается составление специальных таблиц и расчетов. Отметим, что при наличии большого количества заказов использование данного метода без автоматизированных средств обработки данных не представляется возможным. Общепроизводственные накладные затраты собирают по видам деятельности (агрегированным функциям) в целом по организации. Затем определяют носители затрат для каждого продукта и распределяют косвенные затраты между заказами.

Более достоверную информацию предоставляет второй способ распределения косвенных затрат – с использованием цеховых ставок. Способ ориентирован на формирование информации по подразделениям организации и обеспечивает более точное распределение затрат между заказами по сравнению с распределением по общезаводской ставке. Способ распределения косвенных затрат по видам деятельности (функциям) достаточно трудоемкий. При этом виды деятельности (функции) выделяются в управленческом учете на основании выполняемых подразделением организации видов работ. Например, в транспортном цехе могут быть выделены внутреннее перемещение грузов между цехами, разгрузка грузов, погрузка готовой продукции и т.п.

При использовании способа распределения косвенных затрат по видам деятельности (функциям) необходимо сопоставить ценность и точность полученных результатов с их информативностью и значимостью для целей управления деятельностью организации.

Определение уровней и этапов распределения косвенных затрат означает выбор общей схемы распределения затрат организации. Следует определить методы распределения

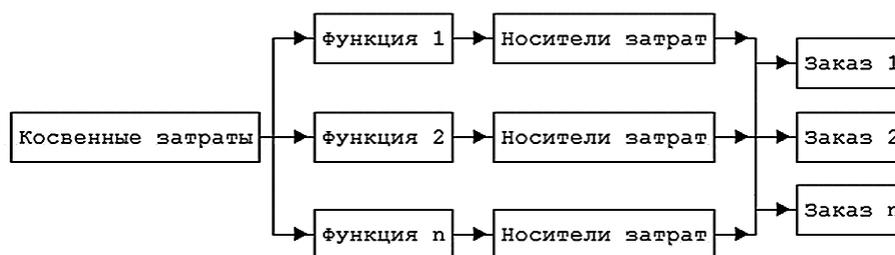


Рис. 2. Схема распределения косвенных затрат с использованием метода учета по видам деятельности



затрат вспомогательных (обслуживающих) производств, методов отражения косвенных затрат в остатках НЗП, методов распределения косвенных затрат между заказами, методов отражения перераспределенных или недораспределенных косвенных затрат (в случае использования элементов планирования или нормирования в системе учета затрат) и т.д.

Таким образом, в зависимости от особенностей организации производства, структуры управления можно составлять схемы и модели использования методов учета затрат по видам деятельности, стратегического учета затрат или их элементов в сочетании с позаказным методом учета затрат.

Список литературы:

1. К.С. Макарова, Совершенствование распределения косвенных затрат при позаказном методе // «Финансовые и бухгалтерские консультации», N 11, 2008 г.
2. Тарасова И.В. Учетно-аналитическая система затрат на производство // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал, № 5, 2015г.

УДК 336.6

Фейгельман Н.В.
ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Feigelman N.V.,
senior teacher of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

К ВОПРОСУ НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ TO THE QUESTION OF THE NEED FOR FORMATION OF THE EFFECTIVE MECHANISM OF MANAGING THE MAIN FUNDS OF THE ENTERPRISE

Аннотация: Эффективность производства во многом зависит от количества, стоимости, технического уровня, возрастной структуры основных фондов. Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на предприятиях является обеспеченность основным капиталом и его рациональное использование. В связи с этим на уровне предприятий особая роль отводится управлению основным капиталом.

Ключевые слова: производственный потенциал, эффективность вложений предприятия в основные фонды, управление основным капиталом.

Abstract: The efficiency of production largely depends on the quantity, cost, technical level, age structure of fixed assets. One of the most important factors for increasing the efficiency of production at enterprises is the availability of fixed capital and its rational use. In this regard, at the level of enterprises a special role is assigned to the management of fixed capital.

Keywords: production potential, efficiency of investment of the enterprise in fixed assets, management of fixed capital.

Современный период развития экономики страны предполагает наличие мощного и динамичного производственного потенциала. Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на предприятиях является обеспеченность основным капиталом и его рациональное использование. Функционирование предприятий в настоящее время недостаточно способствует достижению этой цели в связи с физическим и моральным износом устаревших основных производственных фондов и неэффективным их использованием.

В настоящее время ни одна организация не сможет осуществлять полноценную деятельность без основных средств. Стоимость основных средств часто составляет существенную часть общей стоимости имущества организации, а ввиду долгосрочного их использования в деятельности организации они оказывают влияние на финансовые результаты деятельности.

Любой процесс производства есть процесс преобразования предметов труда, труда, осуществляемый живым трудом при помощи средств труда. Совокупность средств труда образует основные производственные фонды, которые применяются в нескольких производственных циклах, постепенно изнашиваются и переносят свою стоимость на продукт по частям в течение всего срока службы, не теряя при этом своей натуральной формы. Основные производственные фонды состоят из машин и оборудования, передаточных устройств, транспортных средств, зданий, сооружений и так далее.

Отличительной особенностью основного капитала является его многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода.

Основной капитал подвержен износу в процессе их эксплуатации. В связи с этим на любом предприятии встает вопрос о воспроизводстве объектов основного капитала.



Закон воспроизводства основного капитала состоит в том, что в нормальных экономических условиях его стоимость, введенная в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления средств труда.

По всему основному капиталу предприятие по установленным нормам производит амортизационные отчисления, сумма которых включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который теоретически предназначается для новых капитальных вложений. При больших масштабах используемого основного капитала крупные предприятия имеют возможность за счет средств амортизационного фонда финансировать не только простой, но и в значительной мере расширенное воспроизводство средств труда.

Эффективность производства во многом зависит от количества, стоимости, технического уровня, возрастной структуры основного капитала.

В связи с вышесказанным, на микроэкономическом уровне (на уровне предприятий) особая роль отводится анализу эффективности использования основного капитала.

Трудно переоценить значение эффективного использования основного капитала и производственных мощностей. Решение этой задачи означает увеличение производства продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, улучшение баланса оборудования в стране, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накопленных предприятий.

Сформированный на первоначальном этапе деятельности предприятия основной капитал требует постоянного управления.

Иерархическая структура управления основными производственными фондами делится на три основных уровня:

- государственное управление;
- корпоративное управление;
- управление предприятием.

Каждый уровень имеет свои цели, непосредственно связанные с управлением основными производственными фондами.

1. Государственное управление:

- формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- улучшение условий развития промышленности.

2. Корпоративное управление:

- повышение эффективности существующих предприятий и создание новых производственных площадок;
- повышение конкурентоспособности продукции.

3. Управление предприятием:

- обеспечение безопасной эксплуатации физических активов;
- оптимизация затрат и рисков;
- поддержание производительности и технологической точности физических активов;
- повышение экономической эффективности использования основных фондов.

Несмотря на различные цели, на каждом уровне решаются схожие задачи:

- своевременное получение достоверных данных о состоянии и эффективности использования основных фондов;
- наличие доступности к единообразной информации на всех уровнях управления;
- возможность оценки рисков, возникающих при управлении производственными фондами и выполнении планов;
- возможность оценки потребности в модернизации и развитии производства;
- возможности оценки потребности в средствах на содержание (обслуживание), модернизацию и развитие основных фондов;
- возможность контроля результатов произведённых инвестиций.

Необходимым условием реализации основной цели предпринимательства — получение прибыли на авансированный капитал — является планирование воспроизводства капитала, которое охватывает стадии инвестирования, производства, реализаций (обмена) и потребления.

Формирование и использование различных денежных фондов для возмещения затрат капитала, его накопления и потребления составляет суть механизма финансового управления на предприятии.

Совокупность кругооборотов различных частей капитала предприятия за период представляет собой его полный оборот или воспроизводство (простое или расширенное).

Понятие “внеоборотные активы” и “основной капитал” тождественны. Основным капиталом включает основные средства, а также незавершенные долгосрочные инвестиции, нематериальные активы и новые долгосрочные финансовые инвестиции (вложения). [8, с.36]

Бизнес как система функционирует и развивается в результате предшествующих вложений капитала и, прежде всего, в основные средства. Получение прибыли сегодня это результат правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные и текущие (оборотные) средства, принятых еще до начала операционной деятельности предприятия. Поэтому эффективное управление основным капиталом предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства.

При оценке эффективности вложений предприятия в основные фонды, анализа их эксплуатации и воспроизводства необходимо исходить из следующих принципиальных положений:

- функциональная полезность основных фондов сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;
- момент физической замены (обновления) основных фондов не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;
- эффективность использования основных фондов оценивается по-разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бы-



товую, эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

Отсутствие эффективных механизмов управления основными производственными фондами ведет к не обеспеченности в полном объеме требуемой оперативности и точности данных, а также возникают трудности анализа динамики изменений состояния и эффективности использования ОПФ во времени.

Таким образом, для предприятия чрезвычайно важным является эффективное использование основных фондов, поддержание их в размере, оптимизирующем управление текущей деятельностью. Анализ эффективности использования средств является важнейшим инструментом деятельности предприятия. Насколько глубоко и детально в предприятии проводится такой анализ, настолько и эффективной, успешной будет финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Список литературы:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий: учеб. пособие / Е.Н.Исюмова и др. – 2 изд. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 313 с.
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – 88 с.
3. Балашов А.И. Экономика фирмы: учеб. пособие / А.И. Балашов. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 351 с.
4. Фейгельман Н.В. Выявление путей повышения эффективности использования основных производственных фондов промышленного предприятия // Демидовские чтения – Тула, 2015: Экономика и образование: Материалы ежегодной международной научно-практической конференции (10-11 октября 2015 г.) / Под общ. ред. д.п.н., проф. С.Н. Вольхина и ответственного секретаря конференции Е.Е. Власенко – Тула: изд. «Папирус», 2015. – с. 285-290.

УДК 336.6

Фейгельман Н.В.
ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д.
Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Feigelman N.V.
senior teacher of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

THE CONCEPT OF MANAGEMENT OF THE FUNDAMENTAL FUNDS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE AND ITS PLACE IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Аннотация: В статье предложен алгоритм формирования системы управления основными фондами промышленного предприятия, позволяющий учитывать особенности конкретной компании.

Ключевые слова: управление основными фондами, промышленные предприятия, источники финансирования инвестиций в основные средства.

Abstract: The article suggests an algorithm for the formation of a management system for the fixed assets of an industrial enterprise, which makes it possible to take into account the characteristics of a specific company.

Keywords: fixed assets management, industrial Enterprises, sources of financing investments in fixed assets.

Основные фонды являются одним из основных элементов производственного потенциала организации. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, то есть рациональное и эффективное использование основных средств позволяет повышать объемы производства без дополнительных капитальных вложений либо при минимальной их величине, обеспечивая тем самым большую прибыльность деятельности организации в целом.

Основные проблемы, возникающие в производственной – хозяйственной деятельности предприятий, связаны

с высокой степенью изношенности основных производственных фондов, недостатком инвестиций на их обновление. Несмотря на значительное количество исследований, все-таки недостаточно разработок, целенаправленно и комплексно изучающих проблемы управления основными фондами на промышленных предприятиях в условиях рыночной экономики.

Даже однородные единицы объектов основных средств на разных предприятиях оказываются в неодинаковых ситуациях из-за воздействия различных видов внешних и внутренних факторов. В этой связи, представ-



ляется, что невозможно создать универсальную систему управления основными фондами, приемлемую для всех предприятий, а следует разрабатывать уникальные системы, учитывающие специфику каждого конкретного предприятия. Однако такой путь также нельзя считать эффективным – создание системы управления основными фондами на каждом предприятии заново, «с нуля», предполагает неоднократное прохождение одних и тех же этапов в различных, но сходных условиях. На наш взгляд, оптимальным будет вариант, предусматривающий разработку общих концептуальных подходов к формированию системы управления основными фондами на промышленном предприятии на базе типовых модулей, которые «выстраиваются» в систему с учетом специфики конкретного предприятия.

Процесс формирования системы управления основными фондами можно представить в виде алгоритма:

1 этап – определение цели управления основными фондами на данном предприятии. Цели управления основными фондами должны соответствовать целям управления предприятием в целом, что устанавливается собственниками.

В наиболее общем случае можно определить следующие основные варианты целей управления основными фондами:

1. максимизация стоимости бизнеса;
2. максимизация прибыли;
3. максимизация чистого накопленного денежного потока;
4. максимизация доли на определенном рынке;
5. достижение определенной цели (применительно к проектным организациям).

2 этап – определение количества и состава объектов основных средств, необходимых для достижения поставленных целей, а также определение мест их расположения. Потребность в количественном и структурном составе основных фондов предприятия определяется на основе предварительно проведенных маркетинговых исследований и составленных на их основе производственных программ.

3 этап – источники финансирования инвестиций в основные средства.

В качестве наиболее распространенных источников, имеющих наибольшее значение, можно выделить следующие:

1. уставный капитал;
2. нераспределенная прибыль;
3. амортизация;
4. целевое финансирование;
5. средства от продажи долговых ценных бумаг;
6. кредиты;
7. лизинг.

4 этап – создание основных фондов и их эксплуатация.

При этом необходимо выбирать оптимальные варианты из нескольких альтернатив.

После создания объекта основных фондов начинается их эксплуатация. Перед этим необходимо решить следующие проблемы:

- определить срок службы вводимых объектов основных средств (в целях бухгалтерского и налогового учета);
- выбрать способ начисления амортизации (в целях бухгалтерского и налогового учета).

После начала эксплуатации наступает время, когда нужно уделять основное внимание решению следующих проблем:

1. обеспечение необходимой загрузки основных фондов;
2. обслуживание основных фондов необходимым квалифицированным персоналом;
3. поставка качественного сырья и материалов для бесперебойной работы основных фондов;
4. проверка объектов основных фондов на соответствие критериям эффективности, установленным предприятием.

В случае выявления объектов основных средств, которые не соответствуют критериям эффективности, установленным самим предприятием для подобных объектов, необходимо предпринять комплекс мер, направленных на исправление создавшейся ситуации, например:

1. текущий ремонт, наладка оборудования;
2. капитальный ремонт;
3. сделать вывод о нецелесообразности ремонта и о целесообразности замены оборудования;
4. сделать вывод о целесообразности ликвидации объекта основных средств.

После выбора одного из вариантов необходимо реализовать данный набор мероприятий.

По завершении этого объект основных средств возвращается в стандартную процедуру управления.

В случае принятия решения о целесообразности ликвидации объекта основных средств (с целью замены на другой объект либо дискретной ликвидации) необходимо выбрать один из двух базовых вариантов:

1. выбытие на сторону (продажа);
2. утилизация (разбор, демонтаж и использование составных элементов в качестве вторичного сырья).

При замене одного объекта основных средств другим данный процесс с точки зрения управления основными фондами распадается на два подпроцесса: ликвидация старого объекта и инвестиции в новый объект. Соответственно, данный процесс управляется как два подпроцесса, описанных ранее.

Одновременно с контролем за соответствием имеющихся объектов основных средств критериям эффективности, установленным предприятием, должен проходить процесс контроля за соответствием всех имеющихся объектов основных средств в комплексе потребностям предприятия в целом. В случае недостаточности имеющихся основных средств запускаются процедуры инвестиций в основные средства, описанные ранее.

Таким образом, процедуры управления основными фондами осуществляются на предприятии постоянно, непрерывно, плавно переходя из одной в другую. Выполняются они в течение всего времени существования предприятия до момента прекращения его функционирования.

Для завершения формулирования концепции системы управления основными фондами на предприятии необходимо определить субъекты управления на каждом из этапов. Субъекты управления на каждом конкретном предприятии могут варьироваться с учетом отличий в организационной структуре и отличий в распределении функций между элементами организационной структуры.

Концепция управления основными средствами позволяет сохранить имеющийся производственный потенциал и создать возможности его наращивания, максимизируя прибыль предприятия.



Список литературы:

1. Гукова А.В., Егоров А.Ю. Инвестиционный капитал предприятия. – М.: Кнорус, 2006. – 276 с.
2. Денисов А.Ю., Жданов С.А. Экономическое управление предприятием и корпорацией. – М.: Дело и сервис, 2002. – 416 с.
3. Луцкий С.Я., Ландсман А.Я. Корпоративное управление техническим перевооружением фирм: учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 2003. – 319 с.
4. Фейгельман Н.В. Адаптация процесса управления основными производственными фондами промышленного предприятия к быстроменяющимся условиям ведения бизнеса//Известия ТулГУ. Экономическое и юридические науки. Выпуск 4: Ч.1. –Тула: Издательство ТулГУ,2015.-568с.- с.171-178.

УДК 334.021

Фейгельман Н.В.
ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления»
Тулльский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова

Feigelman N.V.
senior teacher of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov

Вейс Т.П., к.с.н.
доцент кафедры «Экономики и управления»
Тулльский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Weis T.P., PhD
assistant professor of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

СВОЙСТВА И ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНОЧНОГО КОНСАЛТИНГА **PROPERTIES AND FEATURES OF EVALUATION CONSULTING**

Аннотация: В статье рассмотрена актуальность использования оценочного консалтинга, а также представлены возможные сценарии развития рынка консалтинговых услуг по оценке бизнеса.

Ключевые слова: сфера услуг, структура выручки консалтингового бизнеса, оценочный консалтинг.

Abstract: The article considers the relevance of the use of valuation consulting, as well as possible scenarios for the development of the market of consulting services for business valuation.

Keywords: service sector, revenue structure of consulting business, valuation consulting.

Многие компании стремятся к устойчивому развитию даже в период кризиса, но не всегда для решения бизнес-задач хватает внутренних ресурсов. Чтобы получить максимальную выгоду от инвестиций в развитие, собственники обращаются за профессиональной помощью в компании, предоставляющие консалтинговые услуги.

В работе любой организации или компании возникают проблемные ситуации, например, интенсивного роста, или стагнации, смены рынка. Данные ситуации вызывают достаточно проблем, которые требуют незамедлительного решения. В этот период руководители и/или владельцы компаний сталкиваются с чередой проблем. Именно для объективной оценки, и правильной реакции в пошатнувшейся ситуации организации, помогают консалтинговые услуги (консультационные).

Усложнение экономических процессов на современном этапе модернизации России вызвало необходимость передачи в товарной форме знаний, опыта и методов управленческого труда в самостоятельную сферу экономических отношений, что, в свою очередь, способствовало образованию национальных и международных рынков консалтинговых услуг.

Сфера услуг является быстро развивающимся сектором современной экономики. В практике многих стран консалтинговые услуги представляют собой важный фактор эффективного функционирования и развития субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений. Развивающийся рынок потребовал сначала создания, а потом и расширения сферы профессиональных услуг. Наиболее существенные изменения на рынке услуг связаны с трансформацией спроса на консалтинговые услуги, потребность в которых становится все более осознаваемой.

В настоящее время увеличился спрос на услуги по разработке интегрированных систем управления, внедрению новых финансовых технологий, оценке бизнеса, маркетинговые исследования. При этом клиент заинтересован в комплексном решении проблем организации и ведения бизнеса, в эффективной реализации проектов. Эксперты отмечают значительный подъем в развитии рынка консалтинговых услуг, который связан с ростом информационных и телекоммуникационных услуг.

Взаимодействие хозяйственных механизмов, соответствующих современному развитию рынка услуг, со

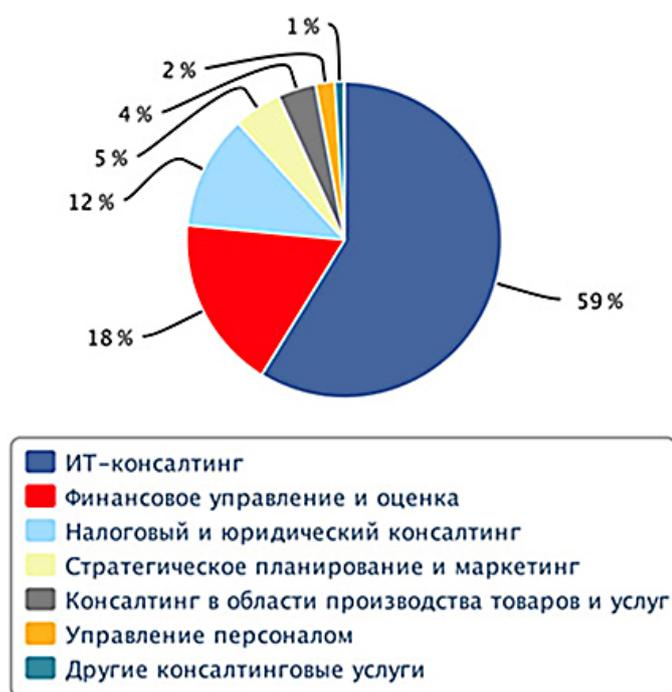


Рисунок 1. Структура выручки консалтингового бизнеса в России по итогам 2015 года, %

всей остротой требует совершенствования теоретической и методической базы формирования и развития рынка консалтинговых услуг. С одной стороны, признаки рынка налицо, существует целая сеть отечественных консалтинговых фирм, многие из которых имеют более или менее постоянных клиентов. В то же время спрос на их услуги пока недостаточно развит и слабо структурирован. Кроме того, зачастую этот спрос формируется под воздействием государства, органы государственного управления всех уровней также нередко выступают в роли заказчиков консалтинговых услуг, и их доля на отечественном рынке довольно значительна.

Рост спроса на консалтинговые услуги обуславливает превращение аудиторских, юридических и оценочных

фирм в объединения компаний, оказывающих комплексный спектр услуг.

В целом по своей структуре российский рынок близок к западному: доминирует консультирование в сферах ИТ, финансов и стратегического планирования (рисунок 1).

Необходимо отметить, что самым главным заказчиком на рынке аудиторско-консалтинговых услуг остается государство. В 2015 году, несмотря на кризисную ситуацию, продолжилась разработка региональных и муниципальных проектов, предусмотренных Законом «О стратегическом планировании в РФ». Это дало обширную почву для работы консалтинговых компаний. Кроме того, консультирование востребовано госзаказчиками в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП), например, в строительстве автомагистралей и других объектов инфраструктуры, в сфере ЖКХ, ОПК и других.

В 2015 году первая десятка по сумме годовой выручки от консалтинговых услуг выглядела следующим образом (цифры рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»)) (таблица 1)

Не стоит забывать, что суммарный годовой доход определяется не только количеством заказов, но также их стоимостью. Профессиональная консультация в сфере ИТ или финансов, особенно для крупной компании, стоит дорого, но позволяет оптимизировать целый ряд процессов и в результате сэкономить еще больше.

Интерес к тем или иным направлениям консалтинга является неравномерным: в разные периоды собственного развития и макроэкономической конъюнктуры бизнес стремится получить экспертное мнение то в одних сферах, то в других. Поэтому деление по отраслям является довольно условным: большинство солидных компаний предпочитают оказывать комплексные услуги и зачастую лидируют сразу в нескольких рейтингах. Яркие примеры 2015 года — «Интерком-Аудит», КСК групп, «Гориславцев и Ко», которые сумели войти в ТОП-3 по трем-четырем направлениям: финансовый консалтинг, налоговый консалтинг, юридический консалтинг, стоимостное консультирование).

Актуальность оценочного консалтинга в том, что развитие и становление рыночных отношений предполагает расширение бизнеса, слияния и объединения компаний.

Таблица 1. Топ-10 ведущих консалтинговых организаций

№	Название компании	Доход за год, тыс. руб.	Годовой прирост, %	Специализация
1.	«ЛАНИТ»	11 768 590	-7,1	ИТ
2.	«Компьюлинк»	8 536 196	6,4	ИТ
3.	«КРОК»	7 140 692	8,2	ИТ
4.	«АТ Consulting»	7 026 448	15,3	ИТ
5.	PwC	6 892 907	6,4	Аудит, анализ и контроль рисков, управление персоналом
6.	ГК «Техносерв»	4 739 700	—	ИТ
7.	«Ай-Текс»	4 196 980	4,7	ИТ
8.	«КПМГ»	4 085 484	12,6	Налоги и финансы
9.	«РСМ Русь»	3 755 259	—	Аудит, МСФО
10.	АКГ «2К»	3 529 287	6,3	Аудит, МСФО



Таблица 2. Возможные сценарии развития рынка консалтинговых услуг по оценке бизнеса

Сценарии	Содержание
1	2
Оптимистический	После спада возобновится спрос на стратегическое консультирование. Это связано с продолжающейся реструктуризацией крупного бизнеса, а также с возможностью расширения рынка услуг стратегического планирования за счет увеличения числа клиентов – представителей среднего и малого бизнеса.
Пессимистический	Замедление темпов экономического роста заставляет руководителей думать в первую очередь о совершенствовании внутрифирменного управления. При этом, как правило, радикальный пересмотр стратегических целей и видения компании в целом не требуется, важно определить наиболее эффективные способы их достижения.

Покупка готового бизнеса – очень распространенный шаг, позволяющий бизнесмену расширить свои рынки сбыта и занять новые ниши. Однако сегодня считается признаком недалекости и некомпетентности приобретать активы других предприятий, не проверив, насколько это выгодно и что может дать для развития бизнеса. В этом случае в обязательном порядке необходимо предварительно произвести независимую оценку бизнеса. Оценка стоимости бизнеса осуществляется по разным причинам. Она может производиться собственником для принятия управленческих решений, призванных повысить эффективность управления предприятием, фирмой, в случае принятия решения об инвестициях, покупке или продаже предприятия, реструктуризации компании и др.

В перспективе оценка бизнеса по оценкам экспертов – возможно станет одной из самых востребованных консалтинговых услуг. Она представляет собой определение стоимости компании в комплексе и ее потенциал в качестве получения прибыли.

Ситуация с сегментом рынка оценочного консалтинга может развиваться по одному из возможных сценариев (таблица 2).

Большинство руководителей компаний, работающих в разных отраслях деятельности, привыкли ориентироваться исключительно на собственные силы и знания в принятии важных управленческих решений. Безусловно, менеджер

высшего звена лучше всех знает, каким курсом развиваться фирме. Но нельзя не учитывать изменчивость рынка, законодательства, политической ситуации и многих других факторов, которые влияют на успешность ведения бизнеса. Часто необходим свежий взгляд со стороны, оценка текущей деятельности компании и несколько советов, в каком направлении лучше двигаться. Поэтому оценочный консалтинг – тот вид услуг, который подталкивает компанию к успешной и прибыльной деятельности.

Преимущества оценочного консалтинга:

- позволяет наметить новые направления развития для успешных компаний;
- позволяет найти выход из сложной ситуации и «остаться на плаву» в кризисных условиях;
- позволяет провести оценочный консалтинг и публично заявить о его успешных результатах для поднятия имиджа.

Консалтинговые услуги – это не только решение проблем, которые могут возникнуть в бизнесе в связи с внешними или внутренними факторами. Это способ улучшить имидж, наладить внутреннюю коммуникацию в компании, найти новых партнеров и инвесторов, а также создать благоприятную обстановку для развития. Доверить финансовые, юридические, управленческие и другие аспекты, требующие высочайшего профессионализма, в руки квалифицированных специалистов – верный способ добиться максимальной прибыли.

Список литературы:

1. Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг М.: Альпина Паблишер, 2003.
2. Магомедов А.М., Кольванов В.Ю. Проблемы и особенности развития российского рынка консалтинговых услуг // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2009. – №4(21). (0,78 / 0,50 пл.)
3. <https://www.raexpert.ru/> – официальный сайт рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»)



УДК 657.1

В.В. Ярлова
к.т.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, аудит и статистика»
Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации (Тульский филиал)
г. Тула, Россия
e-mail: YarovovaVV@yandex.ru

V.V. Yarovova
Associate Professor of department
«Accounting, audit and statistics»
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: YarovovaVV@yandex.ru

Е.С. Дробот
студент, Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации (Тульский филиал)
г. Тула, Россия
e-mail: lena_drobot@mail.ru

E.S. Drobot,
Student, Financial University under the Government
of the Russian Federation (Tula branch)
Tula, Russia
e-mail: lena_drobot@mail.ru

ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ

ERRORS IN ACCOUNTING RECORDS AND FINANCIAL (ACCOUNTING) STATEMENTS AND THEIR RESOLUTIONS

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с особенностями применения положений ПБУ 22/10 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». В частности обращается внимание на необходимость правильной идентификации ошибок в зависимости от времени обнаружения, а также степени влияния на достоверность показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и соответствующую методику их исправления.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, ошибки и неточности.

Abstract: The article deals with current issues associated with the application of the provisions of the accounting 22/10 «error Correction in accounting and reporting». In particular attention is drawn to the necessity of correct identification of errors depending on the time of detection and the degree of influence on the reliability of the accounting (financial) statements and the appropriate technique to correct them.

Key words: accounting, accounting (financial) statements, errors, and inaccuracies.

В соответствии с Законом о бухгалтерском учете бухгалтерская (финансовая) отчетность — информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными указанным законом. [1]

При составлении бухгалтерской отчетности она должна отвечать следующему ряду требований:

1. Достоверность и полнота представления информации об имущественном и финансовом положении организации.
2. Последовательность представления информации во времени.
3. Нейтральность информации.
4. Возможность сравнения данных во времени.
5. Существенность (значимость) информации. [3, с. 224]

В связи с этим, в бухгалтерском учете и отчетности следует не допускать ошибок и неточностей.

Ошибкой признается неправильное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности. Так же к ошибке можно отнести ситуацию, когда операции вовсе не были отражены в учете.

Ошибки могут возникнуть по разным причинам:

- неточное исполнение норм законодательства о бухгалтерском учете;
- неверное применение учетной политики;
- допущение неточностей в вычислениях;
- неправильная классификация и оценка фактов хозяйственной деятельности;
- недобросовестность действий должностных лиц.

Ошибка отчетного года, выявленная до его окончания, исправляется записями по счетам бухгалтерского учета в том месяце отчетного года, в котором выявлена. При этом не имеет значения, является ошибка существенной или нет. Неправильно указанная сумма сторнируется с соответствующих счетов (доначисляется), ошибка списания финансового результата исправляется. [5, с. 39]

Ошибка отчетного года, выявленная после его окончания, но до даты подписания отчетности за этот год, исправляется записями по счетам бухгалтерского учета за декабрь отчетного года. Иными словами, ошибку, которая будет выявлена в 2018 году при составлении годового отчета за 2017 год, необходимо исправить декабрем 2017 года.



При подготовке данных для составления отчетности за год целесообразно проанализировать ошибки по операциям прошлых лет, которые были выявлены в текущем году после утверждения отчетности за предшествующие периоды. Последствия выявленной ошибки подлежат исправлению путем пересчета сравнительных показателей бухгалтерской отчетности за отчетные периоды, отраженные в бухгалтерской отчетности организации за текущий отчетный год. В этом случае пересчет сравнительных показателей бухгалтерской отчетности осуществляется путем исправления показателей бухгалтерской отчетности, как если бы ошибка предшествующего отчетного периода никогда не была допущена (ретроспективный пересчет).

Утвержденная ранее бухгалтерская отчетность за предшествующие отчетные периоды в связи с обнаружением в ней допущенных ошибок пересмотру, замене и повторному представлению пользователям бухгалтерской отчетности не подлежит.

Организация самостоятельно должна определять существенность ошибки. В связи с этим в учетной политике целесообразно определить механизм квалификации существенной ошибки путем требований п.3 ПБУ 22/2010.

Существенными ошибками являются значительные искажения показателей бухгалтерской отчетности, из-за которых пользователь может сделать неверный вывод о способности организации приносить прибыль и своевременно исполнять принятые обязательства. [4, с. 9]

Так, например, можно указать, что существенность ошибок определяется исходя из величины и характера соответствующей статьи бухгалтерской отчетности предприятия в каждом конкретном случае. При этом целесообразно установить лицо, принимающее данное решение, и документ, который подтверждает принятое решение.

Возможен другой вариант – установить определенные критерии существенности ошибки. Например, существенной может признаваться ошибка, составляющая определенный процент от общей суммы в соответствующей строке бухгалтерской отчетности или соответствующего раздела.

Однако если будет установлен критерий, исходя из которого большинство ошибок будут относиться к существенным, то и исправлять их необходимо будет как существенные ошибки.

Существенность ошибки должна определяться на основании профессионального суждения составителей бухгалтерской отчетности, ориентирующихся на информационные интересы ее пользователей. Определенное процентное значение ошибок может быть средством контроля, способом идентификации рядовыми сотрудниками ошибок, требующих дополнительного внимания, тестирования, но не инструментом принятия решения о существенности ошибки и порядке ее исправления.

В ПБУ 22/2010 было введено понятие «пересмотренная бухгалтерская отчетность», которая в установленных случаях должна представляться вместо первоначально представленной с дополнительными пояснениями или без них в зависимости от периода выявления ошибки и стадии подготовки и представления бухгалтерской отчетности за прошедший период. [2]

На практике вторичное представление годовой финансовой отчетности встречается довольно часто. Контролирующим органам годовую отчетность за отчетный год представляют в конце марта. К данному времени отчетность часто еще не утверждена и не проверена аудиторами.

Пересмотренная бухгалтерская отчетность обязана иметь иную дату подписания ее ответственными лицами. Аудитор в заключении по пересмотренной отчетности должен сосредоточить внимание пользователей на данном факте.

Для цели формирования данных о суммах корректировок сведений в связи с исправлением ошибок предназначен раздел II Отчета об изменениях капитала.

В соответствии с п.15 ПБУ 22/2010 организация раскрывает в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности наравне с другими данными сумму корректировки, которая связана с существенными ошибками предыдущих отчетных периодов, исправленными в отчетном периоде. [2] Данная информация подлежит раскрытию по каждой статье бухгалтерской отчетности и по каждому предыдущему отчетному периоду в той степени, в какой это фактически осуществимо.

Субъекты малого предпринимательства, которые не являются эмитентами открыто размещаемых ценных бумаг, а кроме того общественно ориентированные некоммерческие учреждения имеют право исправлять существенную ошибку предыдущего отчетного года, обнаруженную после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, в порядке, установленном п.14 ПБУ 22/2010, без ретроспективного анализа.

Ошибка предыдущего отчетного года, обнаруженная после даты подписания бухгалтерской отчетности за текущий год, исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце отчетного года, в котором выявлена. Положение об отказе от ретроспективного исправления ошибок должно быть зафиксировано в учетной политике.

Таким образом, бухгалтеру, осуществляя учет хозяйственных операций и составляя отчетность, важно не допускать ошибок, которые могут существенно повлиять на информацию, необходимую внешним пользователям, а при обнаружении ошибок и неточностей – уметь своевременно и правильно их исправить.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016). СПС КонсультантПлюс.
2. Приказ Минфина РФ от 28 июня 2010 г. N 63н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010)» (ред. от 06.04.2015) СПС КонсультантПлюс.
3. Сацук Т.П., Полякова И.А., Ростовцева О.С. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: учебное пособие. М.: КноРус, 2016, 275 с.
4. Снегирева Л.И. Исправление существенных ошибок в отчетности // Бухгалтерский учет. 2015. № 3. С. 9-13.
5. Соболева В.Ю. Необходимые процедуры для составления бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2015. № 12. С. 37-48.



УДК 657.1

В.В. Яророва
 к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление»
 Тульский институт управления и бизнеса
 им. Н.Д. Демидова
 г. Тула, Россия
 e-mail: YarovovaVV@yandex.ru

V.V. Yarovova
 Associate Professor of department «Economics and
 Management»
 Tula Institute of Management and Business
 named after Nikita Demidovich Demidov
 Tula, Russia
 e-mail: YarovovaVV@yandex.ru

Н.В. Жукова
 к.т.н., доцент кафедры
 «Бухгалтерский учет, аудит и статистика»
 Финансовый университет при правительстве
 Российской Федерации (Тульский филиал)
 г. Тула, Россия
 e-mail: nataliazhukova@inbox.ru

N.V. Zhukova
 Associate Professor of department
 «Accounting, audit and statistics»
 Financial University under the Government
 of the Russian Federation (Tula branch), Tula, Russia
 e-mail: nataliazhukova@inbox.ru

ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ THE INFLUENCE OF INDUSTRY CHARACTERISTICS ON ACCOUNTING POLICIES

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования учетной политики организаций отдельных отраслей и сфер деятельности. Особенности организации производства, совокупность объектов учета, типичные хозяйственные операции – все эти факторы обуславливают содержание учетной политики. В связи с этим, безусловно, будут отличаться учетная политика производственного предприятия и организации оптовой торговли, или общепита.
Ключевые слова: учетная политика организации, розничная торговля, общественное питание, сельское хозяйство, методические аспекты, организационно-технический раздел.

Abstract: In the article topical issues of formation of accounting policy organizations of different industries and fields. Features of the organization of production, the totality of objects of the account, a typical business transaction – all these factors determine the contents of accounting policy. In this regard, of course, will vary the accounting policy of industrial enterprises and organizations of wholesale trade or catering.

Key words: accounting policy, retail trade, public catering, agriculture, methodological aspects, organizational and technical section

В настоящее время учетная политика является основным внутренним документом, регулирующим порядок организации и ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии в соответствии с требованиями, установленными нормативными документами – федеральными законами, положениями по бухгалтерскому учету, приказами и инструкциями Министерства финансов и министерства по налогам и сборам РФ.

Положения учетной политики каждого предприятия, действующего на территории Российской Федерации должны соответствовать предъявляемым к ним требованиям целого комплекса нормативных документов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского и налогового учета. Кроме того, она должна обеспечить наиболее рациональное сочетание методов учета и оценки имущества и обязательств на конкретном хозяйствующем субъекте.

При этом совершенно недопустим формальный подход, состоящий просто в продлении действия прошлогодней учетной политики на следующий год. Каждый раз этот важный для бухгалтерии внутренний документ должен дорабатываться и обновляться хотя бы потому, что ежегодно в нормативные акты по бухгалтерскому учету вносятся изменения, принима-

ются новые нормативные документы, которые необходимо адаптировать для практического применения конкретной строительной компанией путем внесения соответствующих изменений и дополнений в учетную политику. Процесс этот весьма трудоемок и требует взвешенного подхода.

В соответствие с нормативными документами, «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [8].

Разрабатывая учетную политику необходимо обеспечить:

- выбор оптимальных способов учета и оценки имущества, исходя из отраслевой специфики организации и масштабов ее деятельности;
- оптимальную систему налогового учета;
- создание такой организации ведения бухгалтерского учета, которая способствовала бы своевременному документообороту и оперативному отражению в учете информации, содержащейся в первичной учетной документации. Круг пользователей информацией учетной политикой достаточно широк: это не только сотрудники бухгалтерской



службы, ведущие свои участки работы в соответствии с установленными требованиями, но и менеджмент организации, а также внешние аудиторы. При этом представители каждой группы пользователей преследуют свои, вполне определенные цели, обусловленные решаемыми задачами.

Окончательный состав лиц, участвующих в процессе формирования учетной политики (руководитель организации и главный бухгалтер, менеджмент разного уровня компании, сотрудники функциональных служб, внутренние и внешние консультанты) зависит от размера организации и масштаба ее деятельности.

В случае привлечения к разработке учетной политики сторонних консультантов необходимо тщательно подходить к формулировке условий соответствующего договора и определению объема услуг и обязанностей консультанта.

При этом, несмотря на то, сколько лиц будет задействовано в разработке этого одного из важнейших документов каждого хозяйствующего субъекта, ответственным за его формирование является главный бухгалтер организации.

В свою очередь, ответственность за уже принятую учетную политику, включая ее соответствие потребностям предприятия, и также непротиворечие действующим нормативным документам, несет руководитель организации.

Условно вся совокупность решаемых при помощи учетной политики вопросов может рассматриваться с позиции вопросов, носящих либо методический, либо организационно-технический характер.

Содержание учетной политики является неизменным в течение отчетного года и может быть только дополнено в случае начала осуществления нового вида деятельности, свойственные которой объекты учета не были предусмотрены положениями действующей учетной политикой.

Вполне очевидно, что отраслевая специфика накладывает отпечаток на организацию бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта. Соответственно, это должно найти отражение и в положениях учетной политике.

Так, особенностью учетной политики производственного предприятия является выбор оптимального способа учета и оценки готовой продукции, а также метода учета затрат на ее производство.

Совершенно по-иному строится учетная политика торгового предприятия, а также предприятия, оказывающего услуги в сфере общественного питания. Это обусловлено наличием у них такого объекта, учета, как товары, которые в организациях, осуществляющих торговую деятельность, должны быть включены в показатель «Запасы» бухгалтерского баланса, исходя из стоимости их приобретения.

В том случае, если торговой организацией применяется порядок учета приобретаемых товаров по покупной стоимости, следует соответствующим образом проработать рабочий план счетов, включив в него счет 42 «Торговая наценка» а, при необходимости, – субсчета, открываемые к этому счету (например, по видам или группам товаров). Соответственно, меняется и схема отражения выручки от продажи товаров (на счете 90).

Следует также иметь в виду, что особенности осуществления торговой деятельности обуславливают детальную структуру субсчетов, открываемых к счету 41 «Товары» (второго порядка – для учета товаров на складах, товаров в розничной торговле и тары; третьего порядка – по видам

товаров или материально ответственным лицам, местам хранения и т.д.), а также субсчетов, открываемых к счету 44 «Расходы на продажу» (по видам затрат, включаемых в издержки обращения).

Кроме того, Планом счетов (Инструкцией по применению Плана счетов) прямо установлена обязанность распределения расходов на транспортировку (между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца).

Для торговых организаций, осуществляющих расчеты наличными как с населением, так и с юридическими лицами, особое значение имеет регламентация ведения кассовых операций – использование контрольно – кассовых техники, инкассации выручки, учета выручки в виде переводов в пути.

Требование составления первичных документов сразу после окончания операции не распространяется на реализацию товаров, продукции, работ и услуг с применением контрольно – кассовых машин. В этом случае допускается составление первичного учетного документа не реже одного раза в день по его окончании на основании кассовых чеков.

Еще одним существенным отличием организаций торговли от организаций, оказывающих иные виды услуг, является необходимость регулярного списания потерь от недостач и порчи товаров, в том числе в пределах норм естественной убыли и посредством списания на счет виновных лиц. Эта особенность обуславливает необходимость уточнения рабочего плана счетов – в отношении субсчетов, открываемых к счетам 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», а также организации соответствующего документооборота.

Деятельность организаций общественного питания отличается от деятельности организаций торговли, в частности, тем, что помимо торговли товарами и готовой продукцией такие организации занимаются выпуском готовой продукции. Следовательно, в учетной политике такой организации должны быть учтены особенности списания затрат (товаров и иных запасов, заработной платы с начислениями, амортизации и прочих расходов), формирования и списания себестоимости готовой продукции. В график документооборота должны быть включены позиции, регулирующие передачу готовой продукции из производства в кладовую и в торговлю (зал обслуживания, или в мелкорозничную торговлю).

Если организация занимается выездной мелкорозничной торговлей собственной продукцией, необходимо учесть особенности нормативного регулирования данного вида деятельности (порядок передачи товаров и готовой продукции, порядок ведения кассовых операций, порядок отчетности материально-ответственных лиц, порядок списания сумм нереализованной продукции или товаров с истекшими сроками хранения).

Ведение двух видов деятельности (торговой и производственной) предполагает необходимость распределения расходов на продажу. Следовательно, в учетной политике организации общественного питания такой порядок должен быть определен.

Элементы учетной политики в строительномонтажных организациях также отражают ряд моментов, являющихся специфичными для данной отрасли.

Строительно-монтажные организации, выступая в роли подрядчиков, могут определять финансовый результат по договорам двумя методами. Они предусмотрены в



пункте 16 Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство».

Организации, выбравшие метод «Доход по стоимости объекта строительства», финансовый результат по договору будет определять после выполнения всех работ, предусмотренных договором.

Если же строительная организация выбрала метод «Доход по стоимости работ по мере их готовности», то финансовый результат будет определяться уже после завершения отдельных работ, их конструктивных элементов или этапов. В этом случае доход за отчетный период определяется как разница между стоимостью сделанных работ согласно договору и фактическими расходами на их выполнение. Но при этом надо помнить, что такой метод допустим лишь в тех случаях, когда объем выполненных работ и, соответственно, затраты, приходящиеся на них, могут быть достоверно определены.

Что касается организации учета затрат, то строительная организация может учитывать их:

1) позаказным методом, аккумулируя затраты отдельно по каждому строящемуся объекту строительства, или по каждому заказу на выполнение строительного-монтажных работ;

2) методом накопления затрат, учитывая их по однородным видам работ по мере их выполнения.

Особый порядок организации учета доходов и расходов предусматривает ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» [6]. Указанный нормативный документ распространяется, помимо договоров строительного подряда также на договоры оказания услуг в области архитектуры, инженерно-технического проектирования в строительстве, а также других услуг, неразрывно связанных с осуществляемыми строительными работами.

В соответствии с ПБУ 2/2008 организации, осуществляющей деятельность в сфере строительства, необходимо обеспечить обособленный учет доходов и расходов по каждому исполняемому договору, попадающему под действие ПБУ 2/2008. Этот стандарт определяет условия, при которых:

- работы, выполняемые на основании одного заключенного с заказчиком договора, должны квалифицироваться для целей бухгалтерского учета как исполняемые по двум и более договорам;
- два и более договора, заключенные с одним или несколькими заказчиками, должны рассматриваться в учетных целях в качестве одного договора.

В строительной отрасли фактически понесенные расходы в соответствии с ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» должны систематизироваться в соответствии с выполняемыми договорами. При этом в расходы по договору должны включаться затраты, которые можно разделить на три группы (п. п. 11 – 14 ПБУ 2/2008):

- прямые, то есть расходы, связанные непосредственно с исполнением договора (заработная плата рабочих, стоимость израсходованных материалов, амортизация основных средств, использованных для выполнения договора, затраты на аренду машин и оборудования, стоимость принятых субподрядных работ, предполагаемые затраты на исправление ошибок и выполнение гарантийных работ, в том числе затраты на гарантийный ремонт);

- косвенные, то есть часть общих строительных расходов организации на исполнение разных договоров, приходящаяся на данный договор (страховые платежи по договору страхования рисков строительных работ, затраты по кредитам и займам, использованным при выполнении работ по договорам строительного подряда, затраты на подготовку и обработку данных по заработной плате строительного персонала);

- прочие, то есть не относящиеся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком по условиям договора (отдельные виды затрат на общее управление организацией и другие возмещаемые заказчиком расходы). [6]

Кроме того, в состав прямых расходов по договору, помимо фактически понесенных, включаются ожидаемые неизбежные расходы (предвиденные), возмещаемые заказчиком по условиям договора. Предвиденные расходы принимаются к учету в соответствии с одним из двух возможных вариантов:

- по мере их возникновения в процессе выполнения работ по строительству (по устранению недоделок в проектах и строительного-монтажных работах, по разборке оборудования из-за дефектов антикоррозийной защиты);

- путем образования резерва на покрытие предвиденных расходов (на гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт созданного объекта и т.п.).

Один из допустимых способов организации следует закрепить в своей учетной политике.

Косвенные затраты включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на исполнение договоров. Способы распределения косвенных затрат между договорами определяются организацией самостоятельно, должны быть отражены в учетной политике строительной организации и применяться систематически и последовательно.

Таким образом, следует подчеркнуть актуальность разработки учетной политики, не только способствующей оптимизации финансовых и материальных ресурсов организации, но и учитывающей специфику деятельности предприятий различных отраслей и сфер деятельности, накладывающую существенный отпечаток на порядок организации бухгалтерского учета в них. Это обстоятельство обязательно находит отражение в учетной политике производственных предприятий, предприятий АПК, торговых и строительных организаций.

Список литературы:

1. Федеральный Закон от 06.12.2012 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.05.2016). СПС КонсультантПлюс.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утвержденные Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010). СПС КонсультантПлюс.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса и Методические рекомендации по его применению. Утверждены Приказом Минсельхоза РФ от 13.06.2001 № 654. СПС КонсультантПлюс.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 08.07.2016). СПС КонсультантПлюс.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». ПБУ 1/2008. Утверждено Приказом Минфина РФ от 16.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015). СПС КонсультантПлюс.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008). Утверждено Приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н (ред. от 06.04.2015). СПС КонсультантПлюс.



УДК 332.02

*Дорожкина Т.В.,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
E-mail: tvd3103@mail.ru*

*Щербакowa Е.С.
проректор по учебной работе
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
E-mail: ys.shcherbakova@gmail.com*

*Казнова Н.И., студентка
Калужский государственный университет
им. К.Э. Циолковского, г. Калуга, Россия
E-mail: tvd3103@mail.ru*

*Dorozhkina T.V.,
k.e.n., associate Professor of management
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
E-mail: tvd3103@mail.ru*

*Shcherbakova E. S.,
Vice-rector on educational work
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
E-mail: ys.shcherbakova@gmail.com*

*Kaznova N.I., student
Kaluga state University K. E. Tsiolkovsky,
Kaluga, Russia
E-mail: tvd3103@mail.ru*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: ОЭЗ «КАЛУГА» THE USE OF MODERN TOOLS OF ECONOMIC DEVELOPMENT: SEZ KALUGA

Аннотация: Исследование посвящено выявлению перспективных направлений инновационного социально-экономического развития Калужской области, как важной составляющей московской агломерации, а также определению элементов концепции развития агломераций, как главных драйверов роста, обеспечивающих развитие новых технологий, экономического прогресса, изменяющих среду обитания с акцентом на человеческий капитал в опоре на использование инструмента особых экономических зон.

Ключевые слова: региональная политика, стимулирование предпринимательских инициатив, особые экономические зоны.
Abstract: the Study focuses on the identification of promising directions of innovative socio-economic development of Kaluga region as an important part of the Moscow Metropolitan area and identification of elements of the concept of development of agglomerations as the main growth drivers for the development of new technologies, economic progress, changing environment with a focus on human capital in reliance on the use of the instrument of special economic zones.

Keywords: regional policy, stimulation of business initiatives, special economic zones, SEZ Kaluga.

Решение современных проблем социально-экономического развития регионов имеет для России важное национальное значение. Государственная региональная политика базируется на внедрении различных видов инновационных инструментов преференциального стимулирования предпринимательских инициатив. [1., 2.]

В тоже время, анализ реальное состояние дел в области территориального развития, позволяет сформулировать ряд важных выводов.

Во-первых, даже при наличии достаточно обширного перечня инструментов, которые призваны обеспечить территориально сфокусированное, преференциальное стимулирование предпринимательской активности, процесс происходит бессистемно, не имеет четкого разработанного методологического, нормативно-правового, информационного, организационного обеспечения.

Достаточно показательно досрочное прекращение работы восьми региональных особых экономических зон в сентябре 2016 года.

Правительство РФ на своем официальном сайте поместило постановление, в справке к которому констатируется факт прекращения деятельности восьми неэффективно функционирующих особых экономических зон в ряде субъектах РФ. Следует напомнить, что подобное прекращение существования ОЭЗ допускается на территории, где в течение трех лет со дня создания не заключено ни одного соглашения о ведении деятельности и резидентами которых в течение трех лет подряд не ведется соответствующая деятельность. [3., 4.]

Во-вторых, В стране продолжает отсутствовать единая система, позволяющая осуществлять конструктивное, перспективное взаимодействие между ветвями власти всех уров-



ней, что ведет к несогласованной и нескоординированной деятельности. Не сформирован режим открытого и заинтересованного обмена информацией, который способен повлиять на эффективность реализации принимаемых решений.

В-третьих, преобладает порядок, отличающийся высокой степенью формализма, бюрократизма, препятствующий внедрению нововведений, которые призваны обеспечить технологический, управленческий и социально-экономический прогресс нации.

В тоже время, современные тенденции регионализации свидетельствуют о потребности в новых способах управления. Востребованным, как показывает практика, направлением управленческой деятельности, является переход от отраслевого к региональному управлению, эффективность которого связана с повышением конкурентоспособности территории и качества жизни ее населения.

В современной российской хозяйственной практике применяется целый ряд инструментов стимулирования предпринимательской активности. Наибольшее распространение получили следующие: промышленные округа; индустриальные промышленные парки; технопарки; инновационные кластеры; особые экономические зоны; территории опережающего развития и прочее. [5.]

Калужская область, благодаря своему пространственному размещению, значительно укрепила свои реальные и потенциальные конкурентные преимущества. [6.]

Важнейшим преимуществом выступает вхождение региона в московскую агломерацию. Формирование мегаполиса Большой Москвы привело к тому, что регион стал граничить не только с Московской областью, но и непосредственно с новыми границами столицы.

Перспективные горизонты развития агломераций и больших городов, что в полной мере относящиеся к Калужской области, убедительно обозначил в своем выступлении мэр Москвы С.С. Собянин.

Обобщая положительный зарубежный и отечественный опыт, московский мэр сформулировал концепцию развития агломераций, как главных драйверов роста, обеспечивающих развитие новых технологий, экономического прогресса, изменяющих среду обитания с акцентом на человеческий капитал и необходимый уровень жизни. Убедительно звучат приведенные им данные: в агломерациях отдача от инвестиций в десять раз выше, а труд в четыре раза производительней. [7.]

Базовыми составляющими региональной политики Калужской области выступают, определение своего достойного места в развивающейся агломерации и стимулирование предпринимательской активности.

При этом реализация различного государственного инструментария направлена на преодоление диспропорций в социально-экономическом развитии территорий региона.

Практической реализацией региональной политики выступило создание в 2012 году особой экономической зоны (ОЭЗ) «Калуга». Площадь ОЭЗ «Калуга» составляет 1042,6 га. Земли людиновского района, в дальнейшем, были дополнены землями Боровского района, находящегося в непосредственной близости от Большой Москвы.

Обеспечение ОЭЗ инвестиционными ресурсами осуществляется на принципах многоканальности. Из государ-

ственных средств выделено, федеральным бюджетом 2 600 млн. руб., региональным бюджетом 600 млн. руб. Свыше двадцати резидентов экономической зоны направили на развитие инвестиционные ресурсы в сумме, около семи млрд. рублей. [8.]

Осуществляя политику инвестиционной привлекательности, руководство Калужской области учитывает потребности агломерации и исходящие от нее инновационные, инвестиционные, технологические, и иные потоки.

Показательным примером выступает привлечение на территорию зоны «Карандашной фабрики «Красина». Фабрика существует с 1926 года, выполняет заказы структур администрации Президента, Правительства РФ, высших представительных органов власти, а также крупнейших отечественных и зарубежных корпораций. Кроме того, выступает поставщиком продукции высокого качества с уникальными эксплуатационными характеристиками для образовательной системы страны. «Фабрика Красина» реализует Федеральную программу России по приоритетным инвестиционным проектам индустрии детских товаров.

«Карандашная фабрика «Красина» выступает в качестве мощного, и пока единственного, бренда российского рынка канцелярских изделий. Являясь национальным брендом, она входит в рабочие матрицы всех федеральных дистрибьюторов, являющихся также держателями собственных торговых марок. [9.]

Приведем еще несколько положительных примеров.

Для решения проблем устойчивого комплексного развития строительной индустрии, удовлетворения потребностей бурно развивающейся Большой Москвы и региона, на территорию ОЭЗ «Калуга» привлечена компания «Сан Марко Руссия», представляющая группу промышленных предприятий «San Marco Group». Компания, более полувека, занимается производством и продажей красок, а также декоративных покрытий для профессионального строительства. Является одним из лидеров мирового рынка строительных материалов, разработала современную линейку материалов и циклов окрашивания, опираясь на новые технологии в сфере профессионального строительства.

Аналогичные цели реализует фирма «Алхимет», разместившая на территории экономической зоны, которая реализует проект производства стальной оцинкованной проволоки с антикоррозионным покрытием повышенной долговечности. Предполагается, что уникальные технологии, которые будут применены на заводе, обеспечат снижение энергоёмкости продукции в 3-4 раза, и будут абсолютно экологически чистыми.

Компания «Водостоп» осуществляет строительство завода по производству водостойких, изолирующих шум напольных покрытий. Производство экструдированного паркета является инновационным для отечественного рынка материалами. Предлагаемая продукция обладает серьезными преимуществами перед ламинированным и натуральным паркетом: влагостойкость, звукопоглощение, отсутствие канцерогенных формальдегидов, возможность использования в системе «теплый пол», повышенная огнестойкость, возможность влажной уборки, низкая стоимость.

Оценивая неограниченные возможности столицы, как потребителя рынка продовольственных товаров компания



«Агро-Инвест» на территории ОЭЗ развернула строительство тепличных комплексов для круглогодичного выращивания овощей с применением наиболее современных и эффективных технологий. Всего, на участке 237,8 га размещается 80 га теплиц, а также вспомогательных зданий. Объём инвестиционных ресурсов составляет, свыше двенадцати млрд. руб. [10.]

В отличие от восьми региональных особых экономических зон, которые в сентябре 2016 года ликвидированы решением Правительства РФ, ОЭЗ «Калуга» демонстрирует положительную динамику развития с использованием принципа стимулирования предпринимательской деятельности.

Учитывая положительные результаты, в сентябре 2016 года, органами власти федерального уровня принято решение о передаче полномочий по управлению экономической зоной «Калуга» Правительству Калужской области. Решение призвано повысить оперативность управления ОЭЗ.

Федеральные органы власти сохранили за собой контрольные полномочия, и могут сосредоточиться на решении вопросов привлечения в экономическую зону новых резидентов, в условиях бурного развития московской агломерации, совершенствования нормативно-правового обеспечения происходящих процессов.

В субъекте федерации, для обеспечения эффективности регионального управленческого процесса, в настоящее время сформированы структуры (экспертный и наблюдательный советы), в которые привлечены представители бизнеса и социума, ученые, экологи.

Ликвидированные, решением правительства страны, особые экономические зоны не обладали необходимыми потенциалами, в частности выгодным географическим и территориальным расположением, развитой инфраструктурой, количеством и качеством трудовых ресурсов, как Калужская область.

Но и наличие потенциалов не гарантирует эффективное использование инструментов стимулирования предпринимательских инициатив.

Требуется активная, выверенная региональная политика властных структур, обеспечивающая доверительный характер взаимоотношений со всеми участниками инновационного процесса. Повышение траектории развития и расширение границ взаимодействия достигается наличием совершенной, отвечающей современным требованиям, нормативно-правовой базы, результативной деятельностью региональных институтов развития.

В тоже время, региональные властные структуры, и выстроенные ими институты развития, не способны решить все проблемы совершенствования внешней среды предпринимательской деятельности, особенно в части роста компаний, становления среднего и малого бизнеса, формирования новых секторов экономики. Требуется последовательная, скоординированная реализация комплекса мер государственной политики на национальном, межрегиональном уровнях. Необходимы реформы, обеспечивающие качественные изменения содержания всех социально-экономических процессов и системы производственных отношений.

Список литературы:

1. Швецов А. «Точки роста» или «Черные дыры»? (К вопросу об эффективности применения «зональных» инструментов госстимулирования оживления экономической динамики территории)// Российский экономический журнал – 2016. – №3. С. 20.
2. Симачев Ю., Кузык М. Влияние государственных институтов развития на инновационное поведение фирм: качественные эффекты//Вопросы экономики -2017.-№ 2. С. 109.
3. Постановление Правительства РФ от 28.09.2016 N 978 «О досрочном прекращении существования особых экономических зон».
4. Федеральный Закон N 116-ФЗ от 22.07.2005 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
5. Демьяненко А. Еще раз о реализованной академической программе исследований пространственного развития страны//Российский экономический журнал №2. 2016. С. 66
6. Артамонов А.Д. Калужский вектор. Опыт развития региона. – М.: Книжный Мир. 2011. – С.29.
7. Собянин С.С. От сбалансированного бюджета – к экономическому росту, постепенно//Финансы. №10. 2016. С.4-5.
8. Постановлением № 1450 Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года на территории Людиновского района Калужской области.
9. Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Худы-Хыски Д., Федорова О.В. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Издательство «Эйдос». Калуга. – 2015.
10. Худы-Хыски, Крутиков В.К., Дорожкина Т.В. Совершенствование инструмента особых экономических зон в решении проблем пространственного развития//Калужский экономический вестник. №.2016.



УДК: 658.14/17

*Круглов В. Н.,
д.э.н., профессор кафедры экономики
Институт управления, бизнеса и технологий,
Калуга, Россия
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.*

*Kruglov V. N.
doctor of economic Sciences, Professor of Department of Economics
Institute of management, business and technology,
Kaluga, Russia
E-mail: vladkaluga@yandex.ru*

ИННОВАЦИОННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОРИЕНТИР НА ЭКСПОРТ INNOVATIVE REGIONAL ECONOMY: A GUIDE FOR EXPORT

Аннотация: В статье анализируются параметры развития автомобильной отрасли в Калужском регионе. Подчеркивается её инновационная составляющая. Выявляются резервы повышения конкурентоспособности производимой продукции, как на отечественном сегменте, так и зарубежных рынках. Приоритет при этом автору видится в подходе, ориентированном на экспорт. Существующая динамика роста позволяет российскому бизнесу выступать полноправным партнёром во многих международных сделках. Созданные производственные мощности автомобилестроения в Калужском регионе технически и экономически грамотно увязываются с открытием и развитием целой сети автомобильных салонов. Делается вывод, что такой дуальный подход позволяет добиться качественно новых инновационных преобразований.

Ключевые слова: Автомобильная отрасль, инновации, конкурентоспособность, салоны, техническое обслуживание, регион, динамика роста, инвестиции, поддержка, государственное регулирование.

Abstract: The article analyzes the parameters of the development of the automotive industry in the Kaluga region. It emphasizes its innovative component. Identified reserves of increasing the competitiveness of manufactured products in the domestic segment and international markets. The priority in this case, the author seems to approach, oriented to the export. The existing dynamics of growth allows the Russian business to be a full-fledged partner in many international transactions. Created production capacities of the automotive industry in the Kaluga region, technically and economically linked to the discovery and development of a network of car showrooms. It is concluded that such a dual approach allows to achieve a new quality of innovative transformations.

Keywords: Automotive, innovation, competitiveness, salons, service, region, growth rate, investment, support, state regulation.

Инновационное развитие реального сектора производства калужского региона сегодня во многом ориентируется на поддержку сегмента автомобилестроения. Большинство экспертов и аналитиков отрасли прогнозируют хорошую динамику роста данного направления в ближайшем будущем. То, что удалось сохранить в кризис, есть возможность значительно преумножить.

Калужский автопром в настоящее время объединяет более 30 предприятий [1, с.Х11]. Это три завода ОЕМ-производителей и 27 заводов по производству автомобильных компонентов. С 2016 года «Фольксваген Групп Рус» начал выпуск спортивной версии седана Volkswagen Polo GT, готовится к выходу новая версия модели Tiguan.

Наиболее активно сейчас идут работы над коммерческими версиями автомобилей. К примеру, «Вольво» удваивает объемы производства и планирует организовать производство по выпуску грузовых автомобилей с автоматической трансмиссией. В 2016 году на 22% увеличилось производство автомобильных компонентов [2, с.32]. Их производители – компании «Континентал» и «Фуяо» выходят на внешние рынки, поставляя свою продукцию на экспорт.

Выстраивая производственные цепочки, автопредприятия увеличивают долю локализации производств. Предприятия адаптируются к вызовам рынка и находят новые точки роста, среди которых – активизация кооперационных связей, взаимодействие с локальными производителями, расширение модельного ряда. А это значит, что Россия переходит к экономике ориентированной на экспорт [3, с.25]. И здесь опыт Калужской области является достаточно ценным для других регионов России.

Способность работать на внешних рынках – это показатель качества продукции и роста экономической деятельности. Калужская область находится в числе российских лидеров по экспортной деятельности. Если сравнивать первое полугодие 2015 года с тем же периодом 2016 года, то экспорт вырос более чем на 16% [4, с.Х111]. Безусловно, что показатель этот отражает эффективность не только автомобильной отрасли. Но объемы растут, и это является положительной тенденцией. Также меняется структура географии экспорта – уменьшается доля «комфортных рынков». Сегмент стран СНГ сократился с 70 до 45%, что создало необходимость в освоении новых потребительских сегментов.

Немаловажную роль в деле развития отечественного автомобилестроения играют различные меры поддержки. В 2016 году Российским экспортным центром для автопрома выделено более 3 млрд. рублей (сюда вошли следующие направления: логистика, сертификация, субсидирование процентных ставок и кредитование) [5, с.23].

Российский рынок для большинства зарубежных брендов является поистине стратегическим. Поэтому для компаний важно адаптировать свой продукт к локальному потребителю, выстроить кооперацию с местным бизнесом. В 2017 году ряд моделей, производимых на калужских заводах, будет локализован на 50%. И каждый год эта цифра будет продолжать расти.

В 2017 году действующий сегодня шинный завод вышел на полную производственную мощность. Уже в начале сентября 2016 года с конвейера сошла пятимиллионная шина. Достигнуть такой отметки удалось менее чем через 3 года с момента официального открытия предприятия. По



сравнению с аналогичным периодом предшествующего года компания увеличила объемы производства на 43%. Ассортимент продукции предприятия насчитывает уже более 280 наименований шин. При этом доля экспорта составляет до 45%, включая мексиканский и китайский рынки.

Ещё одно из направлений успешной работы — открытие и совершенствование деятельности различных дилерских центров.

Один из самых современных из них — концерн Volkswagen, построенный в 2013 году по европейским стандартам. Его общая площадь — почти 2000 квадратных метров. Именно здесь сейчас презентуется новое поколение коммерческих автомобилей Volkswagen. Среди их достоинств — инновационные технологии, высокое качество и безопасность на дороге.

Среди крупных корпоративных клиентов автосалона в

Калуге — администрация губернатора Калужской области, индустриальный парк «Ворсино», региональное управление ФСБ, арбитражные суды и налоговые инспекции.

На данном этапе успешно внедряются новые продукты и мобильные программы сервисного обслуживания клиентов марки Volkswagen CarePort. На одном только калужском заводе «Фольксваген Труп Рус» выпускается четыре модели двух марок. Каждые две минуты с конвейера сходит самый современный и умный автомобиль. Этот показатель значительно выше, чем у любых других автомобильных заводов в России.

Именно соблюдение высоких стандартов качества на производстве в сочетании с развитием салонов обслуживания, ориентированных на клиентов, помогает продукции калужан стать конкурентоспособной, как в собственной стране, так и во всём мире.

Список литературы:

1. Автопром и экспорт. Калужский бизнес-журнал. — 2016. — №11. — с. X11.
2. Александров Е.Л., Круглов В.Н. Инновационная политика как фактор достижения стабильности социально-экономического развития современного общества. Монография. — М.: Изд-во ООО «ТРП», 2017. — 78 с. — ISBN 978-5-9909366-6-9.
3. Кобенко А. Сквозная поддержка. /А. Кобенко//Калужский бизнес-журнал. — 2016. — №11. — с. 25.
4. Умные решения, немецкие технологии. Калужский бизнес-журнал. — 2016. — №11. — с. X111.
5. Юринова Н. Расправили крылья. /Н. Юринова//Калужский бизнес-журнал. — 2016. — №11. — с. 22-24.

УДК: 658.14/17

*Круглов В.Н.,
д.э.н., профессор кафедры экономики
Институт управления, бизнеса и технологий,
Калуга, Россия
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.*

*Воронов А.С.
к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономики инновационного развития
факультета государственного управления
МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: mravoronov@ya.ru.*

*Kruglov V. N.
doctor of economic Sciences, Professor of Department of Economics
Institute of management, business and technology,
Kaluga, Russia
E-mail: vladkaluga@yandex.ru*

*Voronov A. S.
Ph. D., senior lecturer
economy innovative development faculty of public administration
Moscow state University named after M. V. Lomonosov
Moscow, Russia
E-mail: mravoronov@ya.ru.*

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ТРИГГЕР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

CORPORATE STRUCTURE AS A TRIGGER OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE REGION

Аннотация: В материале речь идёт о возможности и необходимости инновационного преобразования в региональной структуре. И одной из главных составляющих этого процесса авторам видится необходимость подготовки кадров, адекватно соответствующих данному моменту. Классическая система вузов в настоящее время стала необходимой, но далеко недостаточной компонентой для полного удовлетворения всех запросов работодателей. И одной из дополняющих образование структур на этом фоне стали корпоративные университеты. Именно достоинства и возможности подготовки в них и анализируются авторами. В заключение делаются выводы о позитивном планировании развития новых образовательных структур в дальнейшем.

Ключевые слова: Инновации, инвестиции, корпорации, регион, экономика, уровень жизни, развитие территорий, планирование, государственная поддержка, специалисты.

Abstract: In the material we are talking about the possibility and necessity of innovative transformations in the regional structure. And one of the main components of this process, the authors see the need for training adequately corresponding to this point. The classical system of higher education currently has become a necessary but far from sufficient component to fully meet all demands of employers. And one of the complementary education structures against this background, became corporate universities. The advantages and opportunities of training in them and analyzed by the authors. In conclusion, conclusions are made about positive planning for the development of new educational structures in the future.

Keywords: Innovation, investment, Corporation, region, economy, standard of living, technology development, planning, government support, experts.



Одна из нынешних проблем инновационного развития российской высшей школы находится в плоскости неполного соответствия учебных программ университетов страны требованиям быстрорастущего реального сектора бизнеса. В последнее время очень много говорилось и писалось о необходимой вертикальной модели подготовки высокопрофессиональных специалистов по алгоритму сотрудничества государства, ВУЗа и предпринимательства [1, с.25]. Это, без сомнения, дало определённые результаты.

Появились, к примеру, как в Калужском филиале МГУТУ им. Н.Э. Баумана, специализированные группы для автомобильного кластера, занимающиеся по специальным программам и финансируемые в значительной степени предпринимательским сектором. Или так называемые «губернаторские» группы и стипендиаты в Калужском государственном университете имени К.Э. Циолковского, финансируемые на бюджетной основе [2, с.33]. Но коренным образом всё это проблему не решило, и решить не может. Именно поэтому в качестве альтернативы классическому образованию стали появляться корпоративные университеты, базирующиеся на отраслевой специфике.

На Западе подобная модель подготовки возникла ещё в начале прошлого века и тесно связана с такими мировыми брендами как «Kettering University» (General Motors) и «Гамбургерный университет» (Макдоналдс). До России данный инструмент подготовки кадров бизнеса дошёл через восемьдесят лет, когда были созданы предпосылки многоукладной экономики. Пионерами на этом пути стали университеты компаний «ВымпелКом», «Северсталь» и «Билайн» [3, с.81]. Изначально ориентация была на подготовку менеджеров высшего эшелона. Но рыночный спрос очень скоро продиктовал необходимость подготовки сначала специалистов среднего звена, а затем и целого ряда базовых профессий. И тенденция эта в нашей стране продолжает нарастать. Так, в 2016 году открыл свой корпоративный университет «Ростелеком». Его основной задачей стала как раз подготовка специалистов массовых профессий. Ибо если система высшей школы в России вопреки всей «модернизации» всё же во многом сохранилась, то комплекс профессионально-технической подготовки абсолютно безжалостно разрушен [4, с.27].

Особо стоит отметить из мировой практики, что если начинали развиваться корпоративные университеты как частные структуры, то со временем целый ряд из них превращался в организации государственного толка. Взять те же корпоративные университеты Голландии, рейтинг которых является одним из самых высоких, так вот: они сегодня в своём большинстве функционируют при профильных министерствах государства. Не служит ли это стандартом новой модели модификации высшего образования? Сначала создаётся корпоративный отраслевой университет, а затем, собрав и вобрав в свою структуру всё необходимое для подготовки и выпуска эффективных специалистов, он переходит в структуру государственного специализированного учебного заведения.

Список литературы:

1. Кобенко А. Сквозная поддержка. /А. Кобенко//Калужский бизнес-журнал. — 2016. — №11. — с. 25.
2. Колерова В. Фирменный ВУЗ. /В. Колерова//Бизнес-журнал. — №10. — 2016. — с.32-35.
3. Круглов В.Н. Особенности инновационного роста экономики территорий. Образование и наука: современные тренды: коллективная монография / гл. ред. О. Н. Широков. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — 220 с. — (Серия «Научно-методическая библиотека»; вып. V). — ISBN 978-5-9909609-0-9.
4. Семин С. Промышленный круговорот. /С. Семин//Калужский бизнес-журнал. — №10. — 2016. — с. 27.
5. Черкасова В.А. Связь политики финансирования с инвестиционными решениями компании. /В.А. Черкасова//Менеджмент в России и за рубежом. — № 4. — 2014. — с. 36-44.

Но это — только один из возможных путей для реорганизации некоторой части всей системы в целом. Ибо нельзя противопоставлять корпоративные университеты и их дальнейшую трансформацию уже имеющейся базе классического высшего образования в Российской Федерации. А вот изучать их модель развития и наиболее эффективные инструменты — явно стоит.

По сути дела, изначально концепция корпоративного университета это не что иное, как программируемая модель самообучающейся и развивающейся организации. И здесь в первую очередь необходимо видение миссии структуры и пути её выполнения. Другими словами — это мультипликативный рост стоимости интеллектуального капитала фирм в части, составляющей имидж и, в конечном счёте, бренда. То есть, корпоративный университет — это, прежде всего целый набор уникальных компетенций, который свойственен в первую очередь опять-таки государственным корпорациям.

При модернизации корпоративных университетов особенно важным становится системный подход к обучению, который интегрирует все структуры внутри отрасли в единое целое, что практически невозможно сделать, полагаясь только на внешних провайдеров [5, с.39]. В то же время все эти структуры чаще всего не являются рентабельными в отличие от весьма многих классических ВУЗов. В лучшем случае они стараются выйти на уровень самоокупаемости. Для этого приходится предельно минимизировать затраты, что является одновременно и сильной, и слабой стороной всего процесса.

Один из инструментов для этого — использование в качестве преподавателей сотрудников отрасли, хорошо знающих специфику производства. И это можно отнести к «плюсам». А вот оплата за обучение слушателей бывает зачастую достаточно высокой. Как, к примеру, в корпоративном университете Сбербанка, материальная база которого оценивается в 10 млрд. рублей, что позволило ему первым из российских собратьев стать в 2016 году членом такой престижной мировой ассоциации как GlobalCCU. Мотивация при этом достаточно высокая: невозможность дальнейшей карьеры без прохождения очередного специального курса. Это декларируется. Но ни в коем случае не гарантируется. Что при столь затратном механизме их личного бюджета сотрудников можно скорее отнести к «минусам».

К тому же, как ни ориентированы корпоративные университеты на обучение за счёт внутренних ресурсов, всё же им очень часто приходится привлекать внешних преподавателей, особенно когда это касается подготовки высшего звена управления. Поэтому можно сказать, что ключевым направлением деятельности данных структур является эффективность подготовки внутреннего персонала и самоокупаемость. И сама система корпоративных университетов — это вовсе не альтернатива классическому высшему образованию, а его небольшое дополнение в деле развития сотрудников. В конечном счёте, инструменты образования и бизнеса в своём сочетании сильны именно многообразием инструментов, одним из которых является система корпоративных университетов.



УДК 332.02

Крутиков В.К.
д.э.н., профессор
проректор по научно-методической работе
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
E-mail: vkkrutikov@mail.ru

Якунина М.В.
к.э.н., доцент кафедры экономики
КГУ им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Россия
e-mail: yakunina.mv@mail.ru

Гворыс Веслав
д.пед.н., профессор
Академия управления и администрации
г. Ополе, Польша
e-mail: w.gworys@wshit.edu.pl

Krutikov V.K.,
d.e.n., Professor,
Vice-rector on scientific-methodical work
Institute of Management, Business and Technologies,
Kaluga, Russia

Yakunina M.V.
candidate of Economics
associate Professor
Kaluga state University. K. E. Tsiolkovsky
Kaluga, Russia
e-mail: yakunina.mv@mail.ru

Glorys Wieslaw
doctor of pedagogical Sciences, Professor
Academy of management and administration
Opole, Poland
e-mail: w.gworys@wshit.edu.pl

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОКРУГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА INDUSTRIAL DISTRICT AS A TOOL DIVERSIFICATION OF PREDPRINIMATELSTVA

Аннотация: Исследуется опыт формирования на территории Калужской области (ранее губернии) Мальцевского промышленного округа в 1820 году и особой экономической зоны «Калуга» в 2016 году. На основании проведенного анализа выявлены положительные наработки и проблемы, характерные для реализации политики государственного стимулирования предпринимательской деятельности. Продемонстрировано, что положительный историко-экономический опыт может быть использован в настоящее время.

Ключевые слова: приоритеты развития, региональная политика, стимулирование предпринимательских инициатив, промышленный округ.

Abstract: the author Examines the experience of formation on the territory of Kaluga region (formerly province) Mal'cev industrial district in 1820 and the special economic zone «Kaluga» in 2016. On the basis of the conducted analysis of the identified positive developments, and issues specific to the implementation of the policy of state incentives for entrepreneurial activity. Demonstrated that the positive historical and economic experience can be used currently.

Key words: development priorities, regional policy, stimulation of business initiatives, industrial district.

Говоря о проблемах развития современного предпринимательства, хотелось бы обратиться к истории развития этого явления.

Мальцевы (Мальцовы) — одна известнейших русских предпринимательских династий, ведущая свою родословную с начала XVII столетия. Им удалось создать целую промышленную империю, в основании которой — Гусь-Хрустальный и Дятьковский заводы по производству стекла, хрусталя и изделий из них, металлургические и машиностроительные фабрики, производившие самый широкий ассортимент продукции, огромные земельные угодия, виноградники и винокурни в Крыму (Симеиз, Массандра). Мальцевы известны своей благотворительной и меценатской деятельностью.

Один из первых в России универсальный промышленный район, или Мальцевский промышленный округ, находился на территории Калужской губернии. Основы промышленного района были заложены благодаря активной предпринимательской деятельности, осуществлявшейся при всесторонней государственной поддержке, со времен Петра Великого, Н.Н. Демидовым, который, начиная с 1755 года, построил Людиновский, Сукремльский, Бытовшеский, Ясенковский заводы.

В 1820 году И.А. Мальцев выкупает демидовские заводы, и продолжает расширять бизнес-империю. Вводятся в строй ряд стекольных фабрик, винокуренные заводы, предприятие по производству хрусталя. Продолжая расширять виды бизнеса, Мальцев организывает кирпичные, канатные,



маслобойные, сахароваренные, мукомольные производства. Владения насчитывают 240 тыс. гектаров земли под лесами и сельскохозяйственными угодьями, десятки крупных фабрично-заводских предприятий и сотни вспомогательных мелко-товарных хозяйств, где производился весь ассортимент товаров необходимых населению территории. [1., 2.]

Его сын С.И. Мальцев, реализуя идею «освобождения от иностранной зависимости», формирует новый технологический и социально-экономический уклад. Для обеспечения развития российских железных дорог, в 1814 году, устраивается первое в стране рельсопрокатное дело, а в 1870 году выпускается первый русский товарный паровоз. В 1858 году, впервые в России, производятся три парохода для осуществления судоходства на крупнейших речных бассейнах.

К 1875 году в «Мальцевский промышленный округ» входили до сотни заводов, фабрик, мельниц, лесопилок и предприятий малых форм хозяйствования. Кроме выпуска уникального оборудования, осуществлялась добыча сырья и топлива, производство товаров широкого потребления. [10.]

На территории округа развернута своя торговая сеть, снабжавшаяся товарами от собственных предприятий, полностью обеспечивавшая потребности в муке, ткани, пиве, водке, иных продовольственных и непродовольственных группах товаров. За пределами округа были учреждены торговые дома со служащими в разных городах Российской империи. Перечень городов, в которых реализовывалась мальцевская продукция, достаточно обширен: Петербург, Москва, Киев, Одесса, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород и другие.

Сформирована кредитная система, удовлетворявшая потребности населения, как в потребительских кредитах, так и в ресурсах на жилищное строительство. Последнее осуществлялось для рабочих и служащих компании в рассрочку, по льготным ценам. Предпочтение отдавалось небольшим каменным домам с прилегающим земельным участком для занятия садоводством и огородничеством. Топливом жилье обеспечивалось бесплатно.

Показательно, что первый в России частный телеграф с телеграфной линией, протяженностью свыше трехсот верст, открыт С.И. Мальцевым в 1871 году.

Активно развивалась инфраструктура универсального промышленного района. Мальцевы занимались строительством дорог, возведением церквей, мостов, плотин, шлюзов, водохранилищ. Осуществлено строительство сети благоустроенных школ и домов общественного призрения. Отстроено техническое училище. Сформированная система образования обеспечила поголовную грамотность населения округа.

Кадровая политика на предприятиях строилась на балансе частного богатства и общественного благосостояния. Рабочие и служащие промышленного района, с подачи владельцев компании, были уверены в том, что они, пусть в малой доле, но являются хозяевами предприятий. Это находило реальное подтверждение, когда проявившие

свою энергию и активность в деле рабочие, назначались управляющими заводов, а мастера со своими проблемами могли обратиться напрямую к владельцам.

Рабочий день на предприятиях округа составлял 10-12 часов, более того, на сложных работах устанавливался 8-часовой рабочий день в то время, как на других российских предприятиях он длился до 16 часов. Расценки заработной платы в мальцевском промышленном районе были доведены до возможного максимума и превосходили среднюю норму потребностей семей рабочих и служащих. [3., 4.]

В настоящее время, в бывшем центре мальцевского промышленного округа, осуществляется реализация особой экономической зоны (ОЭЗ) «Калуга». Площадь особой зоны «Калуга» составляет 1042,6 га. Проектом охвачены земли Боровского и Людиновского районов.

Ресурсное обеспечение развития ОЭЗ осуществляется на принципах многоканальности. Из государственных средств выделено, федеральным бюджетом 2 600 млн. руб., региональным бюджетом 600 млн. руб. Свыше двадцати резидентов экономической зоны направили на развитие инвестиционные ресурсы в сумме, около семи млрд. рублей. [5.]

Осуществляя политику инвестиционной привлекательности, руководство Калужской области учитывает потребности московской агломерации и Большой Москвы, а также, исходящие от нее инновационные, инвестиционные, технологические, и иные потоки.

Положительный опыт деятельности одного из первых в Российской Империи универсального промышленного района полезен для разработки и реализации современной региональной политики субъекта Федерации.

Поучительно, что в рамках такой экономической системы, как мальцевский промышленный округ была сформирована объективная среда, стимулировавшая возникновение и взаимовыгодное существование многообразных моделей экономического развития отдельного региона.

Производственному и социальному развитию территории способствовала кредитно-финансовая система и система обеспечения товарами и услугами. Решение инфраструктурных проблем, обеспечение должного уровня доступного и достойного образования осуществлялось в комплексе.

Показательно была представлена диверсификация предпринимательской деятельности: от крупных, высокотехнологичных предприятий в отраслях металлургии, машиностроения и судостроения, до десятков образцовых ферм обрабатывавших землю, и мелкотоварного производства по переработке сельскохозяйственной продукции.

Учитывая богатый исторический опыт Калужской области, следует, дав ему объективную оценку, с учетом современных особенностей развития деловой среды, использовать для совершенствования региональной инновационной политики, принимая меры на перспективу, связанную со стратегией институционального управления.

Список литературы:

1. Крутиков В.К., Смолянский С.В. Предпринимательство и трансформации общества. Анализ отечественного и зарубежного опыта. – М.: Изд-во «Ноосфера». – 2005. 486 с.
2. Межецкий М. П. Воспоминания о С. И. Мальцеве // Исторический вестник. – СПб. 1897, ноябрь.
3. Субботин А. П. Мальцевский заводской район: история и настоящее экономическое положение. – СПб. 1892.
4. Немирович-Данченко В. И. Америка в России // Русская мысль. – М., 1882. – Кн. 12.
5. Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Худы-Хыски Д. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Калуга. Изд. ИП Стрельцов. 2015, 230 с.



Леонова О.В.

к. э. н, доцент кафедры «Экономики и управления»

Московский областной гуманитарный институт г. Подольска

г. Подольск, Россия

e – mail: olja.kaluga@mail.ru

Moscow Regional Institute of Humanitarian Studies

Podolsk, Russia

e – mail: inupb@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

FORMATION OF THE INVESTMENT CLIMATE OF THE MOSCOW REGION

Аннотация: Необходимо отметить, что одной из очевидных проблем для многих предприятий отраслей народного хозяйства – это сложности с инвестициями. Если говорить о развитии компаний и масштабных инвестиционных проектах, то кризис внес свои коррективы: удорожание кредитов и сложные процедуры их получения привели к сокращению и свёртыванию многих инвестиционных программ предприятий. При этом сузились возможности обновления основных фондов за счет внешних источников, все это является одним из решающих факторов развития экономики регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инвесторы, инвестиционный климат.

Abstract: It should be noted that one of the obvious problems for many enterprises of the national economy is the difficulty with investment. If we talk about the development of companies and large-scale investment projects, the crisis has made its own corrections: the rise in the cost of loans and complicated procedures for obtaining them have led to the reduction and curtailment of many investment programs of enterprises. At the same time, the possibilities of updating fixed assets due to external sources have narrowed, all this is one of the decisive factors in the development of the economy of the regions.

Keywords: Investments, investors, investment climate.

Изучение вопросов формирования инвестиционного потенциала разных регионов России никогда не теряет своей актуальности для науки и практики, так как в экономике России, в том числе и для предприятий разной направленности своей деятельности, испытывают на себе ряд существенных проблем связанных с изменением экономического положения России связанных с применением членами Европейского Союза ряд экономических санкций и регулярное их продление. Это также касается и наличия проблем связанных с инвестиционной привлекательности регионов, которые в большинстве совсем связаны так же и с недостаточность финансирования, проблематичность с обеспечением сырьевой базы для многих производственных предприятий регионов России. При этом особую роль в данном контексте приобретают и вопросы и связанные с ним проблемы привлечения кредитов для малого и среднего бизнеса, иностранные инвестиции и поэтому все эти вопросы приобретают особую роль и значимость, как на уровне отдельных предприятий, так и для большинства регионов, в том числе и для Московской области.

Уместно вспомнить, что Россия является федеративным государством, состоящим к 2017 году из 85 относительно самостоятельных субъектов (регионов). С этой точки зрения, Россия – страна настолько резких межрегиональных экономических, социальных и политических

контрастов, что каждый потенциальный инвестор, при наличии достаточной информации об инвестиционном климате, может выбрать регион с наилучшими условиями инвестирования.

Актуальность вопросов повышения инвестиционной привлекательности Московского региона определена высокой значимостью инвестиций для создания благоприятных экономических условий функционирования региона, что само по себе является одной из приоритетных задач своего развития. Необходимо отметить, что после трех лет относительной стабильности общий объем инвестиций в основной капитал Московской области составил 700 млрд. руб. в 2016 г., сообщила пресс-служба министерства инвестиций и инноваций региона.

Московский регион, по оценке экспертов, занимает второе место в стране по инвестиционной привлекательности. При этом за 3 года в Подмоскowie инвестировали 53 компании из 15 стран. Ведущие компании мира – Bosch, Mars, Danone, Valio пришли в Подмоскowie, и расширили свое присутствие.

В 2016 году инвестиции в экономику Московской области составили почти 700 млрд. рублей. В 2016 году в Подмоскowie создан «Консорциум инновационных кластеров Московской области», объединивший 238 организаций из городов Дубна, Королев, Жуковский, Фрязино, Пушкино, Черноголовка, Долгопрудный, Химки. Консорциум по-



зволит создать согласованную систему развития наукоградов Московской области. Благодаря его работе к 2020 году планируется увеличение объемов экспорта с 3,7 млрд. руб. до 8,1 млрд. руб., привлечение внебюджетных инвестиций в размере 69 млрд. руб. и создание/модернизация более 19 тыс. рабочих мест.

За последние три года в Московском регионе создано 4 Центра молодежного инновационного творчества (ЦМИТ) в г. Дубне, Жуковском, Дмитрове и Протвино. На 1 сентября 2016 года количество учащихся в ЦМИТах составило 1 363 человека. Общий объем финансирования – 42 млн. руб.: средства регионального бюджета – 28 млн. руб., внебюджетные источники – 14 млн. руб. Задача ЦМИТов популяризовать научно-техническую и инновационную деятельность среди детей и молодежи, что также является неоспоримым фактором формирования инвестиционного потенциала Московского региона.

Промышленность в 2016 году – на территории Московской области создано 24 новых предприятия, общая сумма инвестиционных проектов которых составляет более 24 млрд. рублей. В рамках проектов по модернизации и работающих в регионе предприятий в 2017 г. Модернизировано 38 предприятий, сумма инвестиционных проектов – более 15 млрд. рублей, 4 из которых более 1 млрд. рублей, – отметил зампред правительства. За последний год созданы 2 промышленных кластера, объединивших 30 промышленных предприятий: это промышленный кластер метровагоностроения Московской и Тверской областей (10 предприятий) и промышленный кластер «Фрязино» (20 предприятий). Стоит отметить, что Минпромторг России принял решение о выделении данным кластерам 273 млн. руб. на реализацию внутри кластерных проектов.

Необходимо отметить, что в рамках развития инвестиционного потенциала Московского региона в области запущена новая мера поддержки введенных промышленных предприятий: субсидия затрат на инженерную инфраструктуру (при этом выделено 5 получателей на сумму 116 млн. руб.).

Также необходимо констатировать, что Московская область устойчиво удерживает 2-ое место в ЦФО (после г. Москвы) по объему инвестиций в основной капитал и объему отгруженных товаров собственного производства. По обрабатывающим производствам, составляющим основу промышленности Подмоскovie, область переместилась с 10-ой позиции по сравнению с 2015 г. на 1-ю позицию за январь-сентябрь 2016 (индекс промышленного производства составил 101,2% и 115,2 % соответственно) по ЦФО. Среди мер поддержки МСП стоит отметить: субсидии, коворкинги и бесплатное бизнес-образование.

В 2016 году Московская область вышла на 2 место по объему средств, привлекаемых из федерального бюджета на поддержку МСП, по итогам конкурсного отбора

субъектов РФ, проводимого Минэкономразвития России (1-е место – город Москва). «Субсидии на компенсацию затрат предоставлены 272 субъектам МСП в общем размере 462 886 тыс. руб. Всего на мероприятия поддержки субъектов МСП в 2016 году направлено 740 172,00 тыс. рублей».

В Подмоскovie открыто 15 коворкинг-центров с общим названием «Коворкинг-центр Старт» в рамках реализации программы содействия развитию МСП. 7 из них созданы муниципальными образованиями самостоятельно. Проведено более 600 встреч с предпринимательским сообществом, из них более 200 с участием Министерства инвестиций и инноваций МО. 25 встреч с предпринимательским сообществом проведено в Правительстве Московской области с участием органов исполнительной власти региона.

За последний год в сфере государственно-частного партнерства в 2016 году заключено 6 соглашений государственно-частного партнерства (в 2015 году – 4). Общая сумма 13 639 млн. руб. (из них 2 на сумму более 5 млрд. руб.). Подготовлены документы и ожидается подача в формате Частной Инициативы по 7 проектам.

В международном поле в декабре 2016 года в Германии (г. Штутгарт и г. Дюссельдорф) прошло роуд-шоу Московской области, с участием более 70 представителей немецких компаний, в рамках которого была представлена презентация инвестиционного потенциала Московской области и перспективы развития автомобильного сектора, химии и фармацевтики, машиностроения и электротехники, озвучены доклады о возможности локализации производств в индустриальных парках и ОЭЗ. «В течение года проводились встречи представителей министерства с Послами и представителями деловых кругов Австрии, Вьетнама, ФРГ, Израиля, Италии, Китая, Малайзии, Нидерландов, Финляндии, Швеции. В ходе переговоров велось обсуждение планов иностранных компаний по созданию новых или расширению существующих производств на территории Московской области».

Необходимо отметить, что 2017 год для Московского региона также планируется быть насыщенным с точки зрения привлечения инвестиций, при этом в 2017 году будет продолжена работа по привлечению бизнеса в особые экономические зоны и индустриальные парки, а также кампания по продвижению уникальных условий региона. При этом как планируется особая работа будет проведена в направлении раскрытия потенциала подмосковных наукоградов.

Таким образом, не смотря на сложное экономическое и политическое положение РФ, наоборот «усилило» механизм экономического развития региона, что способствует его развитию и формированию дополнительных инвестиционных привилегий.

Список литературы:

1. Вяткина, И.В., Александров Г.А., Скворцова Г.Г. Инвестиционный климат региона: сущность и составляющие системы [Текст]/ Вяткина И.В., Александров Г.А., Скворцов Г.Г. // Российское предпринимательство. — 2016. — № 16 (214). — С. 98-103.
2. Крапивина, Т. А. Исследование динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации [Текст]/ Крапивина Т.А. // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 789-791.
3. Пономарева, И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы [Текст]/ Пономарев И.В. // Молодой ученый. — 2017. — №2. — С. 169-174.



УДК 338.3

Калинина К. В.
студент 3 курса направления подготовки
«Экономическая безопасность»,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
г. Калуга, Россия
e-mail: kristina270696@mail.ru

Лесина Т. В.
доцент кафедры «Экономическая безопасность»,
Российская академия народного хозяйства и
государственной
службы при Президенте Российской Федерации,
e-mail: jalesina@mail.ru

Kalinina K. V.
student 3 course, specialty «Economic security»
Kaluga branch of Russian presidential Academy of national
economy and public administration under the President of
the Russian Federation
Kaluga, Russia
e-mail: kristina270696@mail.ru

Lesina T. V.
Ph. D., associate Professor
Department «Financial management»
Kaluga branch of Russian presidential Academy of national
economy and public administration under the President of
the Russian Federation, Kaluga, Russia
e-mail: jalesina@mail.ru

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN THE SYSTEM OF FOOD SECURITY OF THE KALUGA REGION

Аннотация: В статье анализируется современное состояние агропромышленного комплекса Калужской области, его роль в системе обеспечения продовольственной безопасности. А также оказана поддержка агропромышленного комплекса Правительством Калужской области.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, Калужская область, АПК, продовольственная безопасность

Annotation: The article analyzes the current state of the agro-industrial complex of the Kaluga region, its role in the system of ensuring food security. And also the support of the agro-industrial complex was provided by the Government of the Kaluga region.

Keywords: agro-industrial complex, agriculture, Kaluga region, agro-industrial complex, food security

Основным направлением государственной экономической безопасности, является обеспечение продовольственной безопасности, то есть способность агропромышленного комплекса удовлетворить потребности населения государства. Исходя из основных потребностей человека, можно выявить самые базовые. Опираясь на пирамиду потребностей по Маслоу, это в первую очередь физиологические потребности, одна из которых – быть сытым. Человек должен быть сытым и быть уверен в том, что завтра или другой день, не возникнет проблем с пропитанием. Тогда он будет эффективно участвовать в экономических процессах. Когда удовлетворены более низкие потребности, любой гражданин начинает задумываться о чем-то более высоком. Проще говоря, это можно объяснить так. Человек не будет покупать или тратить деньги на развлечения, если ему сложно себя прокормить. Он все будет беречь для обеспечения себя в продовольственном плане. Однако основная проблема состоит в том, что во многих работах по экономической безопасности, агропромышленный комплекс даже не включен в составляющие национальной безопасности.

Поэтому государство должно следить за состоянием АПК, а также делать всё возможное для его развития. По мнению Владимира Остапенко (он является председателем комитета облдумы по аграрной политике и природным ресурсам Курганской области), АПК – это безопасность государства и стоит наравне с производством самолетов и танков.

Рассмотрим место агропромышленного комплекса в системе продовольственной безопасности Калужской области. В Калужской области в целях реализации федерального закона «О развитии сельского хозяйства» активно реализуется государственная программа «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции»[4]. Благодаря этой программе, современное состояние агропромышленного комплекса Калужской области показывает положительную динамику на протяжении двух последних лет [1].

Как видно по таблице 1, по программе развития сельского хозяйства в Калужской области производство валовой сельскохозяйственной продукции в фактически действующих ценах было запланировано на 29015 млн. руб., а



Таблица 1. Сведения о достижении значений показателей государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции»

Индикатор, показатель	Единица измерения	Значения индикаторов государственной программы Калужской области и показателей подпрограмм			
		2015	2016 год – отчётный		
			план	факт	% выполнения
Объем производства валовой сельскохозяйственной продукции в фактически действующих ценах	млн. руб.	36731,7	29015	37525,1	129
Валовый сбор зерновых и зернобобовых в хозяйствах всех категорий	тыс. тонн	209,2	148	154,3	104
Валовый сбор картофеля в хозяйствах всех категорий	тыс. тонн	336,6	259	309	119
Вовлечение в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель	тыс. га	17	11,8	19,1	162
Прирост площадей теплиц	га	20	12,8	23	180
Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий (в живом весе)	тыс. тонн	97,7	91,2	102,4	112
Объем инвестиций, привлеченных в сельскохозяйственное производство, всего	млн. руб.	39767	23499	46600	198

Таблица 2. Данные об использовании бюджетных ассигнований и средств из иных источников, направленных на реализацию государственной программы Калужской области

Наименование мероприятий	2016 год (тыс. руб.)		Исполнено, %
	Предусмотрено в Государственной программе Калужской области	Кассовое исполнение	
1	2,0	3	
Общий объем финансирования государственной программы – всего	10530641,78	10530641,78	100
Государственная поддержка кредитования подотрасли растениеводства и переработки ее продукции	257611,453	448282,2	142,5
Субсидии на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, включая мероприятия по повышению плодородия почв	80120,8	120732,5	133,6
Субсидии на возмещение прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК	151480,3	4842105,3	196,8
Субсидии на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта	1763,5	1763,5	100
Субсидии на 1 литр реализованного молока	782307,5	1762303,4	155,6
Субсидии на возмещение прямых затрат на строительство и модернизацию животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм)	4000	392678,6	198,9
Субсидирование части затрат на приобретение элитных семян	12678,91	9948,3	72,5
Гранты на создание и развитие КФХ, единовременная помощь на бытовое обустройство начинающих фермеров	64106	56985,4	87,5



фактически объём производства был не только выполнен, но и перевыполнен на 29% (8510,1 млн. руб.). В 2016 году по сравнению с 2015 объём производства сельскохозяйственной продукции увеличился на 793,4 млн.руб [3].

Также были перевыполнены запланированные значения других показателей государственной программы. Например, было запланировано собрать 148 тыс. тонн зерновых и зернобобовых, а по факту этот показатель удалось перевыполнить на 4%. Удалось собрать 154,3 тыс. тонн (на 6,3 тыс. тонн больше). Показатель валовой сбор картофеля удалось перевыполнить на 19% (50 тыс. тонн) [3].

Нельзя не отметить положительную тенденцию и другого важного показателя: вовлечение в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель. Запланировано было 11,8 тыс. га, а фактически было вовлечено на 7,3 тыс. га земель больше, показатель перевыполнен на 62% [3].

Показатель прирост площадей теплиц также был перевыполнен, запланировано было 12,8 га, фактически 23 га (перевыполнение на 80%, 10,2 га). Производство скота и птицы на убой перевыполнено на 12% (11,2 тыс. тонн) [3].

Из показателей таблицы видно, что перевыполнен план и по привлечённым инвестициям на 98% (23101 млн. руб.).

Финансирование государственной программы осуществляется за счёт бюджетных ассигнований, а также иных источников.

Как видно из таблицы 2, общий объём финансирования государственной программы на 2016 год составил 10530641,78 тыс. руб., эта сумма была полностью исполнена. На кредитование подотрасли растениеводства и переработки её продукции было выделено 257611,453 тыс. руб., кассово исполнено было больше — 448282,2 (на 42,5%) [2].

На субсидии на возмещение прямых понесённых затрат на создание и модернизацию объектов АПК было запланировано 151480,3 тыс. руб., исполнено 4842105,3 (на 96,8% больше). В декабре 2016 года ООО «Агроинвест» ввел в эксплуатацию 23 теплиц защищенного грунта. Валовой сбор овощей в зимних теплицах составил 2,5 тыс. тонн. [2].

На субсидии на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, включая мероприятия по повышению плодородия почв было предусмотрено 80120,8 тыс. руб., а израсходовано 120732,5 (на 40611,7 тыс. руб. больше, чем запланировано). В 2016 году получили несвязанную поддержку 226 сельскохозяйственных товаропроизводителей, в т.ч. 99 крестьянских (фермерских) хозяйств. За счет этих средств закуплены минеральные удобрения, ГСМ, семена, запасные части и др. для посева сельскохозяйственных культур [2].

За счёт субсидий на реализацию молока в 2016 году сельскохозяйственными товаропроизводителями было реализовано 217,1 тыс. тонн молока, в т.ч. высшего сорта — 200,0 тыс. тонн и 1 сорта — 16,4 тыс. тонн.

Благодаря субсидиям на строительство и модернизацию животноводческих комплексов (молочных ферм) на ООО «Калужская Нива» Ферзиковского района было создано 2800 скотомест по инвестиционному проекту «Реконструкция фермы КРС на 2800 голов» [2].

Также было приобретено 8 видов элитных семян сельскохозяйственных культур.

Из проведённого выше анализа можно сделать вывод, что сельское хозяйство в Калужской области поддерживается на достаточном уровне, именно поэтому можно увидеть положительные тенденции по большинству показателей государственной программы.

Данная программа разработана и распланирована до 2020 года. Поставлены следующие задачи: Повышение эффективности развития рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, поддержка развития рыночной инфраструктуры;

- повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития;
- стимулирование роста объемов производства сельскохозяйственной продукции;
- создание условий для эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения;
- повышение качества жизни сельского населения.

Для решения этих задач, правительство Калужской области до 2020 года планирует выделить 1093040,0 тыс. руб. [4]. В конечном итоге, после реализации данной программы ожидается улучшение следующих показателей:

в количественном выражении:

- увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в фактических ценах за 2014 — 2020 годы на 32,8%;
- среднегодовой темп роста продукции сельского хозяйства в период 2014 — 2020 годов составит не менее 3,6%;
- среднегодовой темп роста продукции растениеводства в период 2014 — 2020 годов составит не менее 3,0%;
- среднегодовой темп роста продукции животноводства в период 2014 — 2020 годов составит не менее 4,4% [4];
- в качественном выражении:
- повышение уровня обеспечения населения местной качественной продукцией АПК;
- улучшение доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов;
- повышение уровня доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволяющего вести расширенное воспроизводство;
- рост темпов технико-технологической и структурной модернизации как сельского хозяйства, так и АПК в целом, повышение уровня обновления и воспроизводства ресурсного потенциала [4].

Осуществление мероприятий позволит на новой основе возродить производственную и социальную сферу села, повысить качество жизни сельского населения, поднять престижность сельского уклада жизни на достойный уровень, а также обеспечить продовольственную безопасность как региона, так и страны в целом.

Таким образом, приходим к выводу, что роль агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности Калужской области, а также России очень существенна, ведь без способности самостоятельно обеспечить себя продуктами питания государство попадёт под зависимость от других стран, что само собой подорвёт его экономическую безопасность. Вопрос развитие агропромышленного комплекса должен стоять выше временного преимущества «дешевых» импортных продуктов.



Список литературы:

1. Горбатов А.В., Шаурина О.С. Состояние и развитие АПК России в системе обеспечения продовольственной безопасности государства // Отраслевая экономика. — 2016. — 5 (87) // URL: <http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/3951-2016-05-23-11-29-01> (Дата обращения: 10.04.2017)
2. Данные об использовании бюджетных ассигнований и средств из иных источников, направленных на реализацию государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» // Официальный портал органов власти Калужской области // URL: <http://admoblkaluga.ru/sub/selhoz/> (Дата обращения: 12.04.2017)
3. Сведения о достижении значений индикаторов, показателей государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» // Официальный портал органов власти Калужской области // URL: <http://admoblkaluga.ru/sub/selhoz/> (Дата обращения: 12.04.2017)
4. Постановление Правительства Калужской области от 05.12.2013 № 654 «Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» (Дата обращения: 11.04.2017)
5. Экономическая безопасность : учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.] ; под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 478 с.

УДК 332.14

Осипов В.А.

к.э.н., доцент отделения социально-экономических наук
Обнинский институт атомной энергетики —
филиал Национального исследовательского ядерного
университета «МИФИ»
г. Обнинск, Россия
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

Osipov V.A.

PhD, Associate Professor of Department of social
and economics Sciences
Obninsk Institute of Nuclear Energy — Branch of the National
Research Nuclear University «MEPhI»
Obninsk, Russia
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕНСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ THE PROJECT APPROACH TO THE INTENSIFICATION OF REGIONAL DEVELOPMENT

Аннотация: Рассмотрены необходимость и сущность проектного подхода к государственному управлению, созданные для его реализации организационные структуры. На примере Калужской области показаны перспективы внедрения проектного подхода на региональном уровне.

Ключевые слова: Проектное управление, проектный подход, государственное управление, стратегическое развитие, приоритетный проект, проектный офис, региональное развитие.

Abstract: The necessity and the essence of the project approach to public administration, also organizational structures, created to implement this approach, are considered. The prospects of implementation of the project approach at the regional level are described by example of Kaluga region.

Keywords: Project management, project approach, public administration, strategic development, priority project, project office, regional development.

Вызовы, которые стоят сегодня перед нашей страной, и задачи, которые требуется неотложно решать для их преодоления, с одной стороны, и неповоротливость и неэффективность работающей сегодня в России системы государственного управления с другой требуют перехода федеральных и региональных органов власти на проектный подход.

Необходимость внедрения проектного подхода подчеркнул в своём выступлении на Петербургском экономическом форуме 17 июня 2016 г. Президент России В.В. Путин. Он объявил о создании Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и

приоритетным проектам, который займётся ключевыми проектами, которые направлены на структурные изменения в экономике и социальной сфере, на повышение темпов роста (повышение производительности труда, деловой климат, содействие малому и среднему бизнесу, поддержка экспорта и ряд других).

В.В. Путин отметил, что эти проекты являются сквозными, затрагивают различные отрасли экономики и социальной сферы, выходят далеко за пределы компетенции одного ведомства и требуют активного участия регионов и муниципалитетов. Одновременно в государственных программах социальной направленности, таких как здравоо-



ранение, образование, жильё, будет выделена проектная часть с чётким указанием, на какие результаты мы планируем выйти к 2020-му и к 2025 году и за счёт каких конкретных мер эти результаты должны быть достигнуты [6].

Совет при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам был создан указом Президента РФ от 30 июня 2016 г. № 306 [5]. Председателем Совета стал Президент РФ В.В. Путин.

Совет в своей деятельности опирается на президиум, который призван стать штабом проектной работы, играть главную роль в отборе проектов, координировать деятельность министерств и ведомств, регионов Российской Федерации. Президиум Совета возглавил Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев.

В начале июня 2016 года председатель Центра стратегических разработок А.Л. Кудрин, который является одним из помощников Президента РФ в сфере экономической политики, проинформировал, что в разрабатываемой им для главы государства новой стратегия развития РФ будет более чётко прописан механизм реализации положений программы на основе проектного подхода.

В то же время другие известные экономисты, в частности, С.В. Алексашенко, раскритиковали инициативу В.В. Путина о создании Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам, отметив, что при Президенте и Правительстве уже существует множество различных комиссий и советов, посвященных экономике и различным приоритетным проектам. В частности, функционируют Экономический совет, Совет по модернизации экономики и инновационному развитию России, Совет по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [9].

На первом заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам Президент РФ обозначил основные подходы к формированию приоритетных проектов.

1. нельзя расплывать усилия, браться за пусть важные, но локальные проблемы. Каждый проект должен быть нацелен на ограниченный круг наиболее острых, актуальных, пусть и сложных, задач, решение которых может дать системный позитивный эффект для развития страны, повысить качество жизни граждан;
2. необходимо глубоко, содержательно подойти к формулированию конечных результатов, от чего зависит весь ход дальнейшей работы и её успех. Надо максимально чётко и ясно сказать обществу, чего мы хотим добиться. Результаты должны измеряться позитивными, понятными вещами;
3. по каждому проекту следует внятно сформулировать, что мы сделаем уже к 2018 году. Одновременно выстроить траектории на среднесрочную перспективу, обозначить задачи, которые должны быть решены к 2020-му и 2025 году;
4. необходимо чётко прослеживать и просчитать все расходы, исключить заведомо неэффективные траты. При формировании федерального бюджета на 2017 год и на период 2018–2019 годов следует обеспечить проекты национального развития финансовыми ресурсами. Сделать это нужно в приоритетном порядке, при этом не выходя за границы бюджетной сбалансированности [1].

Дальнейшее развитие необходимость перехода к проектному подходу в государственном управлении получила на Международном инвестиционном форуме в г. Сочи в октябре 2016 года. Премьер-министр России Д.А. Медведев в ходе выступления в рамках форума заявил о необходимости смены неповоротливой системы государственного управления на ту, которая будет отвечать современным задачам, и сказал о необходимости перехода на проектный подход. «Нам нужно всем научиться работать в таком режиме, если говорить прямо – то, что называется project management, или проектное управление. Это то, чему нужно учиться всем, в том числе членам правительства», – сказал он [2].

По мнению Д.А. Медведева, система государственного управления в России должна стать более открытой и мобильной, чтобы она подходила для решения сложных и прежде всего социально-экономических задач. В то же время переход на реализацию приоритетных проектов не означает построения параллельной системы государственного управления. «Это можно сделать в короткой перспективе, а на будущее мы должны поменять саму систему государственного управления, сделать ее более современной, открытой, мобильной», – пояснил Д.А. Медведев [3].

Премьер обратил внимание, что существующая бюрократия во многом несет в себе черты еще советской и постсоветской эпох, когда была совершенно другая жизнь, другая экономика, другие стандарты, другие коммуникации. «Мы с вами помним, что все решения до последней поры принимались в бумажной форме, необходимо было обежать огромное количество чиновников, подписать и получить согласования и визы. Это все отнимало, да и сейчас зачастую отнимает, недели, месяцы, иногда годы. А современная система коммуникации – электронное взаимодействие – позволяет решать эти задачи буквально в считанные часы» [3].

15 октября 2016 г. Правительство РФ приняло Постановление № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [4]. Данным постановлением были утверждены Положение об организации проектной деятельности в Правительстве РФ и функциональная структура системы управления проектной деятельностью в Правительстве РФ.

Положением упорядочен понятийный аппарат проектного управления. В частности, под проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений, под программой – комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости, под портфелем – совокупность (перечень) проектов (программ), объединенных в целях эффективного управления для достижения стратегических целей, под проектной деятельностью – деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов (программ).

Организационная структура системы управления проектной деятельностью представлена в таблице 1.

Одно из самых главных мест в структуре органов управления проектной деятельностью отводится федеральному



Таблица 1. Организационная структура системы управления проектной деятельностью в РФ

Постоянные органы управления проектной деятельностью	президиум Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам; федеральный проектный офис; ведомственные координационные органы; проектные офисы федеральных органов исполнительной власти
Временные органы управления проектной деятельностью, формируемые в целях реализации проектов (программ)	кураторы; проектные комитеты; функциональные заказчики проектов (программ); старшие должностные лица проектов (программ); руководители проектов (программ); администраторы проектов (программ); руководители рабочих органов проектов (программ); рабочие органы проектов (программ); участники проекта (программы)
Обеспечивающие и вспомогательные органы управления проектной деятельностью	общественно-деловые советы; экспертные группы; центр компетенций проектного управления

проектному офису. Он призван помогать регионам организовывать проектную работу, чтобы внедрение проектных подходов не мешало выполнять имеющиеся обязательства органов власти. Регионы, в свою очередь, будут взаимодействовать не только с федеральными органами, но и с профильными организациями. При этом у субъектов появится ответственность за реализацию проектов – и за решение задач, и за достижение результатов.

Эксперты не исключают того, что власти благодаря проектным офисам и с учетом поставленных задач в сфере промышленности попробуют сделать промышленный рынок аналогичный тому, который совершили в Японии и Южной Корее. Если это так, то задача части проектных офисов – это создание прообразов государственных чеболей (Южная Корея) или дзайбацу (Япония) с участием иностранного и частного капиталов. Такие новые экономические субъекты будут патронироваться через проектные офисы государством, им будут созданы преференции на законодательном уровне, то есть они фактически будут выведены из-под антимонопольного регулирования, получат особые налоговый и таможенный режимы, а также закрепленные за ними рынки сбыта. За основу могут быть взяты уже существующие госкорпорации или госкомпании. Известные всемирные компании «Mitsubishi» или Samsung начинали свою работу именно как дайбацу или чеболи. Но такая новая форма, если на неё решатся федеральные власти, будет использоваться только на федеральном уровне. От регионов будут требовать продолжать работу в старом режиме приоритетных национальных проектов от образования до строительства дорог, то есть в плюс к федеральным деньгам надо будет докладывать свои и изыскивать частных соинвесторов, – отметил вице-президент GR-лиги М. Баширов [8].

В свою очередь вице-президент Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Н. Остарков пояснил, что самое главное в проектом подходе – связка между целью и результатом, то есть присутствуют определенные этапы и завершение проекта. «Проектный подход не новый для нашей страны, в советское время были про-

екты по освоению космоса. Здесь плюс в том, что приоритетные проекты могут осуществляться поверх ведомственных барьеров, то есть не надо каждый раз согласовывать деятельность, координировать ее. Я считаю, что проекты в современной системе нельзя реализовать, поскольку согласование тех или иных положений, целей и задач занимает большее время, чем выполнение самого проекта. К преимуществам можно также отнести то, что при проектной работе мы получаем новый формат финансирования, то есть под определенный проект будут выделяться ресурсы, соответственно, когда проект окончен, то и финансирование заканчивается. И не нужно вечно туда вбрасывать ресурсы, что тоже плюс. Если к проектам подходить по принципам минимализма, то существует риск недофинансирования, но и повышается ответственность за распределение финансов в проекте», – сказал он [8].

Внедрение проектного подхода в государственном управлении требует реализации большого комплекса мер и на региональном уровне. Между тем в ряде регионов, в частности, в Калужской области, уже накоплен определённый опыт проектного управления.

Сегодня региональное развитие зависит от множества факторов. Один из важнейших – наличие единой стратегии работы, принятой к исполнению всеми министерствами и ведомствами. В Калужской области такую стратегию разработали и приняли ещё в 2006 году, разбив на перспективные направления: автомобилестроительная промышленность, фармацевтическое производство, логистика, производство и переработка продукции АПК и некоторые другие. Сейчас спланированные направления работы с целями и датами их достижения называют дорожными картами по реализации проектов. Такой подход позволяет не просто экономно расходовать средства и трудовые ресурсы, но и умело распределять их на решение важных для региона задач.

Сегодня, когда уже на уровне Президента и Правительства Российской Федерации всем регионам ставится задача по организации проектной деятельности, Калужская область будет начинать эту работу не с нуля. Как отмечает



заместитель Губернатора Калужской области В.И. Попов, продолжение работы руководства Калужской области над привлечением инвесторов и развитием социальной сферы включает выстраивание новой, более эффективной системы управления или проектного офиса. Это позволит сократить затраты и сроки реализации важнейших для региона проектов, а также обеспечит эффективное взаимодействие с федеральными министерствами и ведомствами [7].

Проектный подход показал свою эффективность на примере калужского фармацевтического кластера, который был включен в 11 приоритетных кластеров Министерства экономического развития России. Основная задача сегодня – завершение формирования инфраструктурного каркаса калужских фармацевтических производств. Среди первоочередных проектов – создание лаборатории по моделированию производства радиофармацевтических препаратов и контрольно-аналитической лаборатории санитарно-гигиенических экологических измерений. Идет работа по завершению строительства бизнес-инкубатора в технопарке «Обнинск», который будет осуществлять трансфер технологий в промышленное производство. Увеличение локализации – ключевая задача автомобильного кластера – в ближайшей перспективе не изменится. Если говорить о конкретике, то в скором времени запланировано открытие завода по производству автомасел «Тотал Восток».

В агропромышленном комплексе намечено дальнейшее развитие ряда существующих проектов. Во-первых, это переработка молока. Программа «100 роботизированных ферм» позволяет получать качественное сырье, привлекающее инвесторов. На 2019 год запланирован ввод в эксплуатацию молочного комплекса вьетнамского концерна «ТН True milk». В мясном скотоводстве удалось создать интегрированную цепочку производства говядины. Продолжается реализация проектов «Центра генетики «Ангус», агрохолдинга «Мираторг». Нарращивание экспорта продукции АПК связано с реализацией проекта фуд-парка «К-Агро», в котором создаются мощности для хранения и обработки, соответствующие международным стандартам.

Это позволит упростить процедуру выхода калужских продуктов на экспорт, в том числе в Китай. Российский экспортный центр совместно с коллегами из нашего региона уже запустил образовательный проект по обучению работе на экспорт.

Развитие внешней торговли в восточном и юго-восточном направлениях, по прогнозам руководства области, будет только увеличиваться. Именно поэтому расширяется география маршрута «Новый Шелковый путь». Теперь он связывает калужский регион не только с китайским портом Далянь, но и с индийским Мумбаи. Таким образом, расширяются возможности технологической кооперации между калужскими предприятиями и партнерами из Азии.

Еще один важный аспект – развитие малого предпринимательства. Здесь необходимо продолжить совместную работу с федеральными структурами. Благодаря взаимодействию с Корпорацией развития малого и среднего предпринимательства многие калужские проекты получили поручительства и гарантии. Суммарно это позволило привлечь более 1,5 млрд. руб. С 2016 года к работе с малым бизнесом активно подключилась Торгово-промышленная палата Калужской области. Сегодня этот институт стал важным инструментом по обучению предпринимателей, устранению информационного вакуума между властью и бизнесом.

Правительство Калужской области продолжит оказывать финансовую поддержку модернизирующимся предприятиям, производствам, выпускающим импортозамещающую продукцию и имеющим высокую социальную значимость. Будут развиваться и основные логистические проекты. В 2017 году международный аэропорт «Калуга» откроет ряд новых направлений, таких как Белгород, Воронеж, Москва, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Краснодар, Калининград, Минск, Ереван. Суммарный пассажиропоток достигнет 50 тыс. в год.

Таким образом, использование проектного подхода способно придать новый импульс интенсификации регионального развития.

Список литературы:

1. Заседание Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам // Официальный сайт Президента России URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52504> (дата обращения: 19.03.2017).
2. Медведев призвал кабмин научиться работать в режиме project management // Газета.ru URL: https://www.gazeta.ru/business/news/2016/10/01/n_9172319.shtml (дата обращения: 19.03.2017).
3. Медведев рассказал, какой видит систему госуправления в России // ТАСС – информационное агентство России URL: <http://tass.ru/politika/3671760> (дата обращения: 19.03.2017).
4. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 15 октября 2016 г. № 1050 // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
5. О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Указ Президента Российской Федерации от 30 июня 2016 г. № 306 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.01.2017) // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
6. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума // Официальный сайт Президента России URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52178> (дата обращения: 19.03.2017).
7. Попов В.И. Проектное развитие // Вестник Министерства экономического развития Калужской области. – 2017. – № 1. – С. 5.
8. Проектный подход: новый взгляд на госуправление // Региональные комментарии URL: <http://www.regcomment.ru/events/proektnyy-podkhod-novyy-vzglyad-na-gosupravlenie/> (дата обращения: 19.03.2017).
9. «Путин призвал жить дружно» – блогеры о Петербургском международном экономическом форуме // Деловой квартал URL: <http://ekb.dk.ru/news/> (дата обращения: 19.03.2017).



УДК 338.2

Фейгельман Н.В.
 ст. преподаватель кафедры «Экономики и управления»
 Тульский институт управления и бизнеса
 им. Н.Д. Демидова
 г. Тула, Россия
 e-mail: inupb@mail.ru

Feigelman N.V.
 senior teacher of department «Economics and Management»
 Tula Institute of Management and Business
 named after Nikita Demidovich Demidov
 Tula, Russia
 e-mail: inupb@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

ANALYTICAL RATIONALE FOR STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE COMPANY

Аннотация: В статье автор подчеркивает, что разработка и контроль реализации стратегии развития компании требует создания адекватного информационно-аналитического обеспечения, позволяющего с помощью системы показателей, отражающей выбранную стратегию, формализовать стратегические цели компании и пути их достижения посредством согласования стратегических показателей, определения их целевых значений с учетом взаимосвязи между ними.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, корпоративная стратегия, конкурентная позиция компании, стратегический анализ компании.

Abstract: In the article the author emphasizes that the development and monitoring of the implementation of the company's development strategy requires the creation of adequate information and analytical support that allows using the system of indicators reflecting the chosen strategy to formalize the company's strategic goals and ways of achieving them through the coordination of strategic indicators, the relationship between them.

Keywords: Information and analytical support, corporate strategy, competitive position of the company, strategic analysis of the company.

Сохранение и усиление позиций на рынке, необходимость опережения конкурентов в адаптации к происходящим изменениям вынуждает руководство компаний корректировать цели, стратегии и пути их реализации.

Возможность обойти конкурентов во многом определяется гибкостью и эффективностью процесса получения и анализа информации обо всех значимых изменениях, происходящих во внешней среде и внутри компании, а также их отражения в стратегии компании. Разработка и контроль реализации стратегии развития компании требует создания адекватного информационно-аналитического обеспечения, позволяющего с помощью системы показателей, отражающей выбранную стратегию, формализовать стратегические цели компании и пути их достижения посредством согласования стратегических показателей, определения их целевых значений с учетом взаимосвязи между ними и их каскадирования.

Индикаторы, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности, нередко занимают преобладающую долю в общем объеме применяемых в компаниях показателей. В настоящее время теория и практика применения подобного аналитического инструментария достаточно развита. Однако необходимость разработки и применения адекватного современным требованиям информационно-аналитического обеспечения стратегии развития компании с учетом специфики деятельности компании на сегодняшний день становится весьма актуальным вопросом.

Корпоративная стратегия определяет направления развития бизнеса на рынках присутствия путем принятия управленческих решений, касающихся инвестирования в инновации, диверсификацию, вертикальную интеграцию и поглощения. Бизнес-стратегия включает разработку конкурентной стратегии, обеспечивающей план развития бизнеса в конкретной отрасли, для достижения конкурентных преимуществ организации. А.А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд определяют стратегию «как комплексный план управления, который должен укрепить положение компании на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешность конкуренции и достижение глобальных целей».

Следует отметить, что в эпоху глобализации, интеграции России в мировую экономику, на современном этапе усиления роли политических факторов вопросы анализа внешней среды актуализируются.

Сегодня внешняя среда для всех российских организаций характеризуется:

- экономической и политической нестабильностью, высоким уровнем инфляции;
- ресурсно-сырьевой направленностью национальной экономики;
- наличием диспропорций в уровнях развития регионов;
- неразвитостью рыночной инфраструктуры;
- несовершенством законодательства и нормативной базы;
- неплатежеспособностью контрагентов.



Эти характеристики свидетельствуют о высоком уровне неопределенности и наличии различных видов рисков, связанных с факторами внешней среды. Таких факторов может быть несколько десятков, причем в одних условиях существенными могут быть одни факторы, при изменении условий – другие. Неопределенность провоцирует риск неэффективности управления, так как поставленные цели могут быть не достигнуты. Именно поэтому в значительной степени меняется характер требований к построению системы показателей для анализа деятельности компании и учета в ней неопределенности. Высокая степень изменчивости внешней среды и ее давление на компанию в условиях неопределенности определяет необходимость проведения своевременных изменений внутри компании на основе системного подхода к управлению изменениями.

Приступать к разработке стратегии компании наиболее целесообразно при наличии внешних или внутренних стимулов для дальнейшего развития компании.

Представим краткий обзор методов, используемых для проведения анализа внешней и внутренней среды и конкурентной позиции компании:

1. PELSEDET-анализ (Political, Economic, Legal, Social, Environmental, Demographic, Ethic, Technological). Осуществляется анализ основных факторов макросреды – политические, экономические, правовые, социальные, окружающая среда и экология, демографические, этнические и технологические факторы. Для проведения анализа требуется описать возможное влияние каждого из факторов на деятельность организации и определить степень его влияния. Таким путем руководство может оценить наиболее вероятные сценарии развития внешней среды и выявить конкурентные преимущества компании, которые будут нивелировать возможное их отрицательное воздействие;

2. SWOT-анализ направлен на выявление во внешней среде возможностей и угроз и сильных и слабых сторон внутренней среды. По результатам проведения PELSEDET-анализа, полученные выводы могут быть представлены в виде определения возможностей и угроз, которые будут оказывать непосредственное влияние на длительность компании в анализируемом периоде. Также список возможностей и угроз расширяется за счет оценки влияния на деятельность компании ее конкурентов, поставщиков и потребителей. На основании внутренней информации определяется, какими уникальными ресурсами обладает организация в сравнении с конкурентами, а в каких направлениях отстает от них.

3. Для анализа конкурентных сил применяется модель Портера, в которой с помощью пяти структурных единиц описаны способы формирования конкурентных преимуществ и сохранения устойчивости компании. Модель используется для определения интенсивности конкурентных сил, чтобы компания была защищена от других компаний и могла оказывать на них влияние.

4. Для определения наиболее значимых ресурсов компании полезен ABC- анализ, предназначенный для выявления наиболее рентабельных продуктов с целью оптимизации ассортиментного портфеля компании. Таким образом, руководство организации получает инструмент для выявления приоритетов деятельности, использования ресурсов.

5. Матрица BCG используется для управления портфелем наиболее перспективных направлений бизнеса. Анализ проводится на основании оценки для каждого из направлений бизнеса следующих показателей: темп рост рынка, доля компании на рынке, общий объем данного рынка.

6. Матрица GE (матрица McKinsey) – доработанная матрица BCG, в которой анализируются показатели привлекательности отрасли и конкурентное преимущество. Показатели определяются через набор факторов, которые оказывают на них влияние. Это позволяет оценить привлекательность направления бизнеса посредством более полного охвата факторов, но использование метода осложняется выбором метода оценки данных показателей.

7. Матрица ADL является инструментом анализа портфеля компании для определения наилучшего способа диверсификации ее деятельности на основании концепции жизненного цикла и конкурентной позиции продукта.

8. В матрице Shell основное внимание отводится анализу будущего состояния отрасли и перспектив развития в ней компании, отталкиваясь от текущего положения компании в ней и ее направлений деятельности. Аналогично матрице GE, анализируемые показатели, являются результирующими показателями факторных моделей. Наибольшее распространение матрица получила для олигопольного рынка.

9. Матрица Ансоффа описывает возможные стратегии, которые могут быть использованы, если рынок является растущим. Для построения матрицы используются два показателя: рынок, на котором функционирует компания, и товар, который она планирует продавать. В зависимости от того, новый или старый товар собирается продвигать компания, на новом или старом рынке, определяется стратегия компании.

10. GAP-анализ (анализ разрывов) позволяет найти путь от текущего состояния к желаемому при постановке стратегических целей. Данный анализ основан на подробном описании текущего состояния компании и состояния, к которому стремится компания. После сравнения основных текущих и желаемых характеристик компании и выявления тех из них, которые необходимо изменить, руководство компании разрабатывает мероприятия для достижения целей;

11. Для анализа причинно-следственных связей широкое применение получил метод под названием диаграмма Исикавы, который используется для системного определения причин исследуемой проблемы. Метод относится к графическим, позволяющим наглядно представить причины возникновения анализируемой проблемы, выделить наиболее существенные и проанализировать их. Чем детальнее будет проведен анализ причин, тем проще будет разработать мероприятия для их предотвращения.

12. Инструментом анализа конкурентных стратегий, рыночной позиции компании выступает бенчмаркинг. Он направлен на анализ возможности самосовершенствования, определение объектов совершенствования и стимулирование непрерывности этого процесса в целях повышения конкурентоспособности компании.

Представленные методы необходимо использовать для формирования системы показателей, применяемой



для разработки и контроля реализации стратегии развития услуг компании и являющейся эффективным инструментом стратегического управления, позволяющим повысить результативность принятия решений руководством компании и в конечном итоге, способствовать формированию долгосрочного конкурентного преимущества и увеличить успешность ее деятельности.

Подготовка обоснованных прогнозов – наиболее сложная часть стратегического анализа. Успешному решению этой задачи способствует сочетание использования нескольких методов прогнозирования.

Стратегические альтернативы описывают существенно различные варианты развития компании. Наличие интересных и действительно конкурентных стратегических альтернатив расширяет видение перспектив развития и делает выбор итогового пути развития компании более осознанным. Необходимо отметить, что при проработке альтернатив большое значение имеет такой момент, как сопоставимость альтернатив, это позволит затем осуществить рациональный выбор одной из них. Для этого прежде всего следует хотя бы укрупненно оцифровать альтернативы по

одинаковому набору наиболее значимых показателей на конец периода стратегического планирования (выручка, прибыль, объем инвестиций и т.д.).

В качестве информационно-аналитических позиций, в разрезе которых может проводиться стратегический анализ, могут выступать как компания в целом, так и отдельные бизнес-единицы, внутренние сегменты, центры ответственности, виды и подвиды деятельности, маркетинговые направления, рыночные сегменты (географические, потребительские), направления стратегической активности, временные горизонты различной продолжительности (стратегические, инвестиционные, инновационные), отдельные продукты и продуктовые группы, клиенты и т.д., что обеспечивается информационно-аналитическими возможностями.

При идентификации и структурировании направлений стратегического анализа необходимо исходить, прежде всего, из его ориентации на те или иные объекты внешнего макро- и микроокружения, ресурсного потенциала

компании, используемые методы и модели анализа, аналитический инструментарий.

Список литературы:

1. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский; 2-е изд., перераб. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2006. – 81с.
2. Макурина, А.О. Компоненты информационно-аналитического обеспечения управления коммерческой организацией на примере маркетинговой стратегии ОАО «МТС» / А.О. Макурина // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. - 2015. - №6 (146). - С. 153-162.
3. Стратегическое управление и планирование [Электронный ресурс] / <http://www.stplan.ru/> // Режим доступа: <http://www.stplan.ru/> (Дата обращения: 18.05.2017).
4. Томпсон, мл. Артур А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон мл., А. Дж. Стрикленд III. - 12-е издание: пер. с англ. — М.: Издательский Дом «Вильямс», 2008. — 928 с.



УДК 33.336.02

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeva E.V.
seniorlecturer department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after N.D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ MAJOR TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TAX ADMINISTRATION IN RUSSIA

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы современного налогового администрирования. Показана значимость данной деятельности в повышении эффективности налогового контроля за правильностью исчисления и полнотой уплаты налогов при применении трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: налоговая система, налоговый контроль, налоговое администрирование, трансфертное ценообразование, контролируемые сделки, взаимозависимые лица.

Abstract: This article describes the problems of a modern tax administration. The importance of this activity to improve the efficiency of tax control over the correctness and completeness of the calculation of taxes in the application of transfer pricing.

Keywords: the tax system, tax control, tax administration, funds transfer pricing, controlled transactions, interdependent persons.

На современном этапе развития российской экономики проблема недостаточности бюджетных доходов связана с несовершенством обеспечения организационных, методических, процедурных аспектов налогового контроля, в том числе налогового администрирования трансфертного ценообразования.

Для упорядочения и повышения эффективности налогового контроля за правильностью исчисления и полнотой уплаты налогов при применении трансфертного ценообразования, уточнение перечня взаимозависимых лиц создание действенных механизмов противодействия использованию трансфертных цен в целях минимизации налогов, Федеральным законом от 18.07.2011 N 227-ФЗ в НК РФ введена глава V.1.

Федеральным законом от 18 июля 2011 г. N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» в НК РФ введены соответствующие изменения. А именно, статьи 20, 40 НК РФ признаются утратившими свою силу, а с 1 января 2012 г введен новый раздел V.1 «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании» Указанный раздел регулирует вопросы взаимозависимости лиц для целей налогообложения, общие положения о ценах налогообложения, методы, используемые при определении соответствия цен, примененных в сделках, рыночным ценам, перечень контролируемых сделок, а также вопросы налогового контроля и соглашений о ценообразовании. Раздел включает в себя 6 глав.

Введенные изменения, в НК РФ являются своевременными и необходимыми, поскольку вопросы трансфертного ценообразования, на сегодняшний день являются актуальными.

ми. Кроме того, законодательство вводит в Кодекс новое определение взаимозависимости, расширен перечень лиц, подпадающих под данный критерий, выделяют взаимосвязанные сделки и сделки между аффилированными лицами, установлен четкий перечень контролируемых сделок, подробно регламентированы функции налоговых органов.

Федеральная налоговая служба и ее уполномоченные структурные подразделения и территориальные органы осуществляют налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

При осуществлении контроля за сделками, подпадающими под критерий контролируемых, на ФНС России возлагается функция проверки цен, а в компетенции территориального налогового органа находятся следующие функции: во-первых, выявление указанных сделок в ходе камеральных и выездных проверок, а также предоставление информации ФНС, для проверки цен. Во-вторых, контроль цен в сделках, не относящихся к контролируемым, согласно ст. 105.14 НК РФ.

Территориальный налоговый орган должен выявить контролируемые сделки и установить взаимозависимые лица.

Взаимозависимые лица определяются как лица, отношения между которыми могут повлиять на результат экономической деятельности друг друга, а также на условия договоров, заключенных между ними.

В пункт 2 статьи 105,5 НК РФ введены дополнительные основания для признания лиц взаимозависимыми, а именно:

1. в случае когда доля участия одного предприятия в другом влияет на результат экономической деятельности и составляет более 25%;
2. физическое лицо должно быть участником организации, а доля его участия составляет более 25%, данное положение ранее не применялось.



3. прямое и косвенное участие одного и того же лица в двух организациях, доля такого участия должна превышать 25%, причиной введения данного пункта является, что данное основание оказывает существенное влияние на ценообразование в сделках;
4. наличие полномочий у лица для назначения у организации единоличного исполнительного органа или по назначению совета директоров, но не менее 50 процентов; включая, если указанное лицо может назначить больше половины состава коллегиального исполнительного органа вместе с взаимозависимыми лицами, а именно его супругом (супругой), родителями (в том числе усыновителями), детьми (в том числе усыновленными), полнородными и неполнородными братьями и сестрами, опекуном (попечителем) и подопечным;
5. лицо (учитывая взаимозависимыми лица пп 11) назначило в организации не менее 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета);
6. в двух организациях совет директоров более 50% являются одни и те же лица, в том числе супруг (супругой), родители (усыновители), детьми (усыновленные), полнородными и неполнородными братья и сестры, опекуны (попечители) и подопечные;
7. подпункт 7 статьи 105.1 НК РФ в качестве основания признания взаимозависимости организации и лица называет осуществление лицом полномочий исполнительного органа данной организации.
8. организации в которых одно и то же лицо осуществляет полномочия исполнительного органа;
9. доля прямого участия организации и (или) физического лица в каждой последующей организации составляет более 50%;
10. одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению;
11. физическое лицо, его супруг (супруга), родители (в том числе усыновители), дети (в том числе усыновленные), полнородные и неполнородные братья и сестры, опекун (попечитель) и подопечный

В соответствии с пунктом 1 статьи 105.14 НК РФ контролируемые сделки признаются сделки между взаимозависимыми лицами и сделки, которые приравниваются к таковым. При этом контролируемые признаются следующие сделки:

- любые внутрироссийские сделки с взаимозависимыми лицами с оборотом более 1 млрд. рублей в год (3 и 2 млрд. рублей – в отношении 2012 и 2013 года соответственно);
- любые сделки с иностранными взаимозависимыми лицами (вне зависимости от оборота по таким сделкам);
- сделки с оборотом более 60 млн. рублей в год, одной из сторон в которых является плательщик НДС/резидент особой экономической зоны/ налогоплательщик, освобожденный от уплаты налога на прибыль;
- сделки с оборотом более 100 млн. рублей в год, одной из сторон которых является налогоплательщик, применяющий специальный налоговый режим (УСН, ЕНВД и др.).

При применении в сделке цен товаров не соответствующих рыночным, повлекшее за собой занижение сумм налогов, налогоплательщик вправе произвести корректировку налоговой базы, по истечении календарного года,

включая налоговый период по налогам, суммы которых подлежат корректировке.

Если налогоплательщик самостоятельно производит корректировки, территориальный налоговый орган осуществляет их проверку, в части возможных изменений иных показателей первичных налоговых деклараций, представленных ранее.

В случае выявления взаимозависимости в отношении внутрироссийских сделок, необходимым условием признания сделок контролируемыми является наличие взаимозависимости между сторонами сделки, необходимо построение схемы бизнеса, где устанавливаются учредители по каждому контрагенту, вплоть до физического лица. В случае наличия факта взаимозависимости, осуществляется контроль за суммовым критерием. Осуществляется построение схем афелированных лиц, которые накладываются на схему бизнеса, так же для выявления факта взаимозависимости. Так же устанавливаются «цепочки» о производителе до конечного потребителя, для определения посредников, которые являются промежуточным звеном не принимают на себя риски и не используют активы для организации реализации товаров.

По истечении срока представления налогоплательщиком уведомлений возникает возможность сопоставления информации о контролируемых сделках, накопленной территориальным налоговым органом, в результате осуществленных мероприятий налогового контроля, с информацией о наличии уведомлений налогоплательщика и составленных территориальным налоговым органом извещений о факте выявления контролируемых сделок.

Применение налогоплательщиками технических средств, существенно затрудняют работу налоговых органов, поскольку информационная система не является общедоступной, так как за нее необходимо платить. В этом случае территориальный налоговый орган направляет запрос ФНС России.

В рамках камеральных налоговых проверок, контролируемые сделки могут быть выявлены путем проверки деклараций по НДС, в которых заявлено право налогоплательщика на вычеты и применение ставки 0 %, с предоставлением льготы; при анализе деклараций по налогу на прибыль, в этом случае необходимо обратить внимание на строки, связанные с самостоятельными корректировками; а также декларации по НДС.

Территориальный налоговый орган при наличии достаточных оснований полагать, что выявленная сделка налогоплательщика является частью группы однородных сделок, совершенных в целях создания условий, при которых такая сделка не отвечала бы признакам контролируемой сделки, либо при действиях налогоплательщика, создающего искусственные условия, при которых сделки не попадали под критерий контролируемых, составляется мотивированное заключение.

Мотивированное заключение составляется в отношении сделки с каждым контрагентом налогоплательщика. Заключение и документы, его подтверждающие направляются территориальным налоговым органом в Управление.

После проведения камеральной проверки, территориальный налоговый орган, имея достаточное количество оснований для признания сделок контролируемыми, на основании собранных документов формирует заключение о выявленной сделке, относящейся к контролируемым.

В результате осуществления мероприятий налогового контроля, территориальный налоговый орган производит срав-



нение уведомлений, представленных налогоплательщиком и информации о контролируемых сделках. Если при проверке данных были выявлены контролируемые сделки, уведомления о которых не было представлено, формируется извещение о факте выявления контролируемых сделок в ФНС. Вместе с тем, территориальный налоговый орган направляется в МИ ФНС сведения о бухгалтерской отчетности налогоплательщика за год, в котором сформировано извещение. А также налогоплательщику направляется уведомительное письмо.

При выявленных правонарушениях в акте делается запись о факте выявления контролируемых сделок, указываются сведения осуществленного налогового контроля, реквизиты извещения о факте выявления контролируемых сделок, а также сведения уведомления налогоплательщика о направлении извещения о факте выявления контролируемых сделок в ФНС России. Сведения о выявлении контролируемых сделок отражаются в описательной части акта, с указанием оснований признания лиц, участвующих в сделках взаимозависимыми. В итоговую часть вносятся предложения о привлечении налогоплательщика к ответственности за налоговое правонарушение.

В территориальный налоговый орган по месту учета налогоплательщика ФНС России направляет решения о (не) привлечении к ответственности налогоплательщика. В свою очередь территориальный налоговый орган отражает решения в карточке расчета с бюджетом по каждому налогоплательщику.

На основании решения руководителя ФНС России, не позднее двух лет со дня получения уведомления или извещения, осуществляется проверка информации по контролируемым сделкам, указанным в извещении налогоплательщика или извещении территориального налогового органа.

В ходе проведения камеральной проверки при обнаружении контролируемых сделок и фактов, свидетельствующих о налоговых правонарушениях, выразившихся в неправомерном непредставлении в установленный срок налогоплательщиком в территориальный налоговый орган уведомления о контролируемых сделках, совершенных в календарном году, или представление недостоверных сведений, должностное лицо в течение 10 дней со дня выявления указанного нарушения составляет в установленной форме акт, подписывается этим должностным лицом и лицом, которое совершило нарушение. В случае если правонарушитель отказывается подписать акт, делается соответствующая запись в данном акте.

В акте делается запись о факте выявления контролируемых сделок, указываются следующие данные: реквизиты акта налоговой проверки, а также указываются сведения, которые послужили основанием для составления акта; реквизиты извещения о факте выявления контролируемых сделок; сведения об уведомлении налогоплательщика о направлении извещения в ФНС России.

Сведения о фактах выявления контролируемых сделок вместе с иными обстоятельствами, установленными в ходе мероприятий налогового контроля, отражаются в описательной части акта, с указанием оснований признания сторон сделок взаимозависимыми лицами, оснований для признания сделок контролируемыми, перечнем исследованных документов, подтверждающих факты совершения контролируемых сделок.

В итоговую часть акта вносится предложение о привлечении налогоплательщика к ответственности за соверше-

ние правонарушения и влечет взыскание штрафа в размере 5 000 рублей (ст. 129,4 НК РФ)

Можно предположить, что применение санкций по отношению к предприятиям ничтожно малы, по отношению к прилагаемым усилиям и материальным затратам, для заполнения уведомления по контролируемым сделкам. Из этого можно предположить, что налогоплательщику легче заплатить незначительный штраф, чем проводить огромный объем работы по заполнению уведомления, следовательно, чтобы у налогоплательщика был стимул необходимо увеличить штрафные санкции.

При представлении налогоплательщиком уведомления после 20 мая, но до момента выявления территориальным налоговым органом контролируемых сделок, акт составляется исключительно с указанием фактов непредставления уведомления в установленный срок. Извещение в ФНС в данном случае не составляется.

В случае, если налогоплательщик не согласен с фактами, которые изложены в акте, а также с выводами и предложениями должностного лица, который обнаружил факт налогового правонарушения, он вправе в течение одного месяца после получения акта представить в налоговый орган письменные возражения по акту. При этом лицо, совершившее правонарушение может приложить к письменным возражениям или в документы, которые подтверждают обоснованность возражений.

За совершение налогового правонарушения по результатам проверки исчисления и полноты уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами или не привлечении к ответственности, ФНС России выносит решение, копия направляется в территориальный налоговый орган.

В свою очередь, территориальный налоговый орган отражает показатели решения в карточке расчетов с бюджетом, налогоплательщику направляется требование об уплате налога.

В случае, если налогоплательщик в течение 8 дней с даты получения не исполнил требование, налоговый орган в законодательном порядке взыскивает налог в судебном порядке. (пп 4 п. 2 ст. 69 НК РФ).

Инспекции проводят мероприятия по выявлению контролируемых сделок, а именно: анализируются выписки по банковским счетам, осуществляются мероприятия камерального контроля за экспортными и импортными операциями налогоплательщика, исследуются документы, которые были представлены в ходе камерального контроля, и в рамках статьи 93.1 НК РФ другая доступная информация, которая содержится в федеральных информационных ресурсах, сети Интернет, СМИ, сведений полученных от лицензирующих и таможенных органов, а также представленная налогоплательщиком самостоятельно

Система трансфертного ценообразования подразумевает высокий уровень организации информационных потоков, хорошо спланированную постановку управленческого, бухгалтерского и налогового учетов, что, в свою очередь, предполагает наличие эффективной организационной структуры управления предприятием.

Таким образом, нововведения должны положительно повлиять на предпринимательскую деятельность субъектов экономики и стать дополнительным стимулом для построения эффективных систем управления.



Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ
3. Приказ ФНС России от 27.07.12 г. № ММВ-7-13/524@ «Об утверждении формы уведомления о контролируемой сделке, порядка ее заполнения, а также формате представления уведомления о контролируемой сделке в электронной форме и порядка представления налогоплательщику, уведомления о контролируемой сделке в электронной форме».

УДК 378.1

Воробьева Е.В.
Старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeva E.V.
Senior lecturer of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ TAX SYSTEM OF RUSSIA: THE BASIC DIRECTIONS OF MODERNIZATION

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы налогообложения, развития прямого и косвенного налогообложения. Выделяются основные тенденции и направления совершенствования налоговой системы в России.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, налоговые преференции

Abstract: The article deals with current issues of taxation, the development of direct and indirect taxation. Highlights the main trends and directions of improvement of the tax system in Russia.

Keywords: taxation, tax system, tax incentives

Важнейшим, определяющим фактором в развитии налогообложения в экономически развитых странах является тенденция глобализации мировой экономики. Переход субъектов предпринимательства разных стран к сотрудничеству, размещению капиталов в разных странах и организации производств в различных экономических зонах позволил налогоплательщику самому выбрать страну, в которой будет уплачена часть налоговых платежей.

Несмотря на то, что промышленно развитые страны отказались от ликвидации офшорных зон и «налоговых гаваней», но вместе с тем приняли пакет налоговых мер, ориентирующих национальные налоговые системы не на конфронтацию с «налоговыми гаванями», на снижение высоких налоговых ставок до пониженных их размеров. Это достигается за счет льгот или прямых субсидий и компенсаций для экспортной деятельности инвестирования, создания новых рабочих мест и т.д. Правительства развитых стран понимают, что «налоговые гавани» или «убежища» играют важную роль в смягчении остроты конкурентной борьбы и противоречий между развитыми странами за привлечение капиталов и дают правительству важный аргумент для внутривластной борьбы в них, позволяя властям защищать предоставляемые существенных налоговых льгот предпринимателям.

Однако в рамках данной конкуренции предприниматели промышленно развитых стран рассматривают реформу

налогообложения как одну из основных и первоочередных задач в сторону упрощения налоговой системы, что позволит минимизировать нарушение принципа справедливости налогообложения.

Для решения этой задачи в области прямого налогообложения используется концепция совокупного дохода налогоплательщика, который включает все виды финансовых доходов, полученных за определенный период времени.

В сфере корпоративного налогообложения наблюдаются тенденции снижения общей ставки налога с одновременным расширением налогооблагаемой базы.

Общей практикой косвенного налогообложения в развитых странах является использование налога на добавленную стоимость.

Анализ налоговой политики промышленно развитых стран свидетельствует, что одной из главных закономерностей этих стран является повышение роли налогов на потребление. В частности, удельный вес налогов на потребление этих стран вырос с 12 до 18% при практически неизменной доле налога на прибыль и подоходного налога. Промышленно развитые страны в качестве обязательного условия вступления в страны ЕС выдвинули условие введения в национальную налоговую систему НДС на уровне 15 - 20%, что, по их мнению, будет способствовать выравниванию условий конкуренции для субъектов экономики в различных странах.



В 2014 - 2016 гг. предлагается совершенствование налоговой системы России путем проведения налогового маневра, заключающегося в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал, повышении налоговой нагрузки на потребление, включая дорогую недвижимость, рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также в переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества.[1]

Совершенствование налоговой системы России будет осуществляться по следующим направлениям:

- выравнивание налоговой нагрузки на газовую и нефтяную отрасли, а также изъятие 80% доходов производителей газа, получаемых ими в связи с ростом оптовых цен на газ на внутреннем рынке свыше прогнозируемого уровня инфляции;
- проработка вопроса о возможности введения налога на добавленный доход на новых месторождениях с отменной НДС по таким проектам;
- подготовка предложений о введении в отношении ряда полезных ископаемых, доля экспорта которых превышает 50%, ставки НДС, корректируемой с учетом мировой цены на такие полезные ископаемые;
- индексация ставок акцизов в отношении алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также табачных изделий;
- введение налога на недвижимость;
- введение налогообложения престижного потребления, имея в виду индексацию ставок налога на недвижимость в отношении объектов недвижимого имущества, с установлением максимальной ставки налога в отношении таких объектов, суммарная кадастровая стоимость которых превышает 100 млн. рублей, а также индексацию ставок транспортного налога в отношении автомобилей с мощностью двигателя свыше 410 л.с. и других транспортных средств с повышенной мощностью двигателя;
- поэтапная отмена налоговых льгот в отношении субъектов естественных монополий и введение налогообложения земельных участков, ограниченных в обороте;

- введение института соглашений о распределении расходов, предусматривающего возможность учета расходов одной взаимозависимой организации при налогообложении другой взаимозависимой с ней организации;
- совершенствование налогового администрирования на основе дальнейшего расширения применения электронного документооборота, а также расширение доступа налоговых органов к банковской информации; расширение применения процедур досудебного урегулирования налоговых споров;
- сближение бухгалтерского и налогового учета в целях снижения административных расходов налогоплательщиков и определение сфер, в которых целесообразно устанавливать особые правила, отличные от правил бухгалтерского учета;
- создание дополнительных условий для развития финансового рынка, в том числе определение особенностей налогообложения еврооблигаций российских эмитентов и депозитарных расписок;
- введение патентной системы налогообложения;[2]
- совершенствование механизмов борьбы с уклонением от уплаты налогов в том числе в части введения института налогообложения нераспределенной прибыли, позволяющего облагать налогом на прибыль нераспределенную часть прибыли иностранной контролируемой компании у её участников - российских организаций, введение понятий налогового резидентства и фактического получателя дохода.

Взимание налогов и сборов оказывает различное влияние на поведение экономических субъектов, может создавать различные стимулы как для организаций, так и для физических лиц. [3]Необходимым условием для повышения конкурентоспособности российской экономики является ее диверсификация, технологическое обновление, модернизация производства. Стимулирующая роль налоговой системы по данным направлениям играет важную роль для развития экономики страны.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ Часть 1 от 31.07.1998 г № 146-ФЗ (действующая редакция)
2. Налоговый кодекс РФ Часть 2 от 05.08.2000 г № 117-ФЗ (действующая редакция)
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.



УДК 657

Марева Л.А.
старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Mareeva L.A.,
Senior lecturer of department « Economics and Management»
Tula Institute of Management and Business
named after N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

РЕМОНТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

REPAIR AND RECOVERY OF TAXATION FIXED ASSETS

Аннотация: Организации нередко проводят работы по восстановлению основных средств. В статье рассмотрено, чем ремонт отличается от реконструкции и модернизации, как правильно квалифицировать произведенные работы и учесть затраты на их проведение.

Ключевые слова: Основные средства, модернизация, ремонт, восстановление, реконструкция.

Abstract: Organizations often are working on the restoration of fixed assets. The article considers what the repair is different from the reconstruction and modernization of how to qualify the work performed and take into account the costs of their conduct.

Keywords: Fixed assets, upgrade, repair, restoration, reconstruction.

Организации нередко проводят работы по восстановлению основных средств. Возникает вопрос: как квалифицировать произведенные работы? Различают следующие виды восстановительных работ: текущий ремонт, капитальный ремонт, реконструкцию, модернизацию или дооборудование ОС.

Для правильного отражения данных операций необходимо четко понимать, что текущий и капитальный ремонт ОС отличается от реконструкции, модернизации или дооборудования ОС, в первую очередь, целями, поставленными при проведении работ, и результатами таких работ [1, 2]

Выполненные работы по ремонту ОС, оформляются дефектной ведомостью и актом о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств (ф. № ОС-3). Работы по реконструкции, модернизации или дооборудованию также оформляются актом по ф. № ОС-3. Если работы выполняла сторонняя ремонтная организация, то акт составляется в двух экземплярах: первый экземпляр для организации, выступающей в роли заказчика, второй – для сторонней организации, выступающей в роли исполнителя.

Дефектная ведомость – это документ, подтверждающий необходимость проведения ремонта объекта основных средств. Она составляется в произвольной форме и должна содержать следующие сведения:

- наименование, место нахождения и инвентарный номер объекта основных средств, в котором выявлены дефекты;
- перечень дефектов (поломки, неисправности, изношенные детали и т. п.), которые выявлены в основных средствах;
- виды работы, которые необходимо выполнить, чтобы привести объект в состояние, пригодное к эксплуатации.

Данная ведомость подписывается членами комиссии и утверждается руководителем организации. В состав комиссии, как правило, входят: лицо, эксплуатирующее объект основных средств; лицо, которое будет проводить ремонт, либо представитель сторонней организации-подрядчика, которая будет осуществлять необходимые ремонтные работы.

Ремонт – это устранение неисправности для поддержания объекта основных средств в рабочем состоянии. Ремонты подразделяют на:

- текущие - устранение поломок, повреждений и неисправностей;
- капитальные - это дорогостоящие и (или) длительные мероприятия, направленные на поддержание работоспособности ОС: смена неисправных, поврежденных или изношенных конструкций и деталей основных средств, в том числе замена их на более прочные и экономичные.

При проведении ремонтных работ, целью является устранение неисправностей и повреждений основных средств, замена изношенных деталей (частей), которые могут привести к поломке основных средств или еще хуже к выпуску бракованной продукции.

В результате проведения ремонтных работ происходит восстановление ОС, благодаря чему отремонтированные объекты оказываются пригодными к дальнейшей эксплуатации. Примерами ремонта являются замена окон и дверей зданий, деталей автомобиля.

В бухгалтерском учете затраты на текущий и капитальный ремонт любого основного средства отражаются следующим образом: если организация выполняет ремонт своими силами: по дебету счетов учета затрат и кредиту счетов 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др. Если ремонт выполнен подрядной организацией: по дебету счетов учета



затрат и кредиту счета 60 «Расчеты с покупателями и подрядчиками».

Реконструкция - переустройство объекта ОС, связанное с совершенствованием производства для расширения мощностей, увеличения количества и повышения качества продукции. Под реконструкцией обычно понимается переустройство зданий, строений, сооружений [1].

Модернизация - усовершенствование объекта основных средств с целью изменения его назначения, повышения рабочей нагрузки, расширения сферы использования [1].

Дооборудование - дополнение объекта частями (детальями, механизмами, агрегатами), в результате чего основное средство приобретает новые качества [1].

При проведении реконструкции, модернизации, дооборудования основных средств целью является расширение или изменение возможностей основных средств.

В результате проведения работ по реконструкции, модернизации, дооборудованию основных средств у основных средств появляются новые качества, а также улучшаются их характеристики.

Например, к реконструкции относятся работы по установке лифтов, пожарной сигнализации, системы видеонаблюдения.

В бухгалтерском учете затраты на модернизацию любого ОС, в частности, недвижимости, увеличивают первоначальную стоимость объекта [2]. При этом выполняются записи по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и кредиту счетов 10, 70 и др., а затем - по дебету счета 01 «Основные средства» и кредиту счета 08.

Начиная с месяца, следующего за месяцем ввода модернизированного объекта ОС в эксплуатацию, амортизация по нему начисляется в сумме, рассчитанной по формуле:

Сумма ежемесячной амортизации = (Первоначальная стоимость ОС + Затраты на модернизацию ОС - Сумма амортизации, начисленной до ввода модернизированного ОС в эксплуатацию) : (Срок полезного использования (СПИ), установленный при вводе ОС в эксплуатацию + Срок, на который увеличен СПИ объекта ОС после модернизации - Срок, в течение которого начислялась амортизация до ввода модернизированного ОС в эксплуатацию)

Если период проведения работ по модернизации ОС составляет более 12 месяцев, то на весь этот период начисление амортизации по основным средствам и в бухгалтерском, и в налоговом учете приостанавливается.

Исключение одно: когда модернизируемое ОС продолжает использоваться в деятельности, направленной на получение дохода.

По такому объекту ОС амортизация в налоговом учете продолжает начисляться в обычном порядке и в период проведения работ по модернизации [1, 2].

Это возможно, например, когда часть здания находится на реконструкции продолжительностью свыше 12 месяцев, а другая его часть в этот период продолжает использоваться. Тогда в течение всего периода проведения работ по реконструкции в налоговом учете амортизация начисляется по всему зданию.

Налог на добавленную стоимость, предъявленный подрядчиком, принимается к вычету, после того как будет подписан акт о выполнении работ и будет получен счет-фактура подрядчика [1].

При применении упрощенной системы налогообложения стоимость ремонтных работ по договору учитывается в расходах в квартале, когда выполнены оба условия [1]: подписан акт о выполнении работ, работы оплачены подрядчику. Затраты на реконструкцию, модернизацию или дооборудование любого объекта, в том числе недвижимости, учитываются в расходах ежеквартально равными частями до конца года, начиная с квартала, в котором модернизированное ОС введено в эксплуатацию. Причем, предъявленный подрядчиком НДС учитывается в расходах одновременно со стоимостью ремонтных или восстановительных работ.

При расчете налога на прибыль организаций стоимость ремонтных работ по договору включается в прочие расходы на дату подписания акта о выполнении работ [1].

В налоговом учете при расчете налога на прибыль затраты на реконструкцию, модернизацию или дооборудование любого ОС (в частности, объектов недвижимости) увеличивают первоначальную стоимость ОС и списываются на расходы через амортизацию. При этом часть затрат на реконструкцию, модернизацию или дооборудование ОС можно учесть в расходах одновременно в месяце окончания работ по модернизации, применив амортизационную премию.

Организация вправе увеличить срок полезного использования объекта ОС после ввода его в эксплуатацию в случае, если после модернизации такого объекта увеличился срок его полезного использования. При этом увеличение СПИ может быть осуществлено в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую ранее было включено такое ОС.

Глава 25 НК РФ не содержит прямого указания на то, какая норма амортизации должна применяться после модернизации объекта ОС в случае пересмотра срока полезного использования: первоначально определенная при вводе объекта ОС в эксплуатацию или пересчитанная с учетом увеличенного СПИ объекта ОС.

Список литературы:

1. Часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств»



УДК 336.14

Осипов В.А.

к.э.н., доцент отделения социально-экономических наук
Обнинский институт атомной энергетики –
филиал Национального исследовательского ядерного
университета «МИФИ»
г. Обнинск, Россия
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

Osipov V.A.

PhD, Associate Professor of Department of social and
economics Sciences
Obninsk Institute of Nuclear Power Engineering – Branch of
the National Research Nuclear University «MEPhI»
Obninsk, Russia
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

МЕЖБЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА РЕГИОНЫ-ДОНОРЫ INTER-BUDGET POLICY OF RUSSIA AND ITS IMPACT ON THE DONOR REGIONS

Аннотация: Рассмотрена важность совершенствования межбюджетных отношений в современных условиях. На примере Калужской области показаны бюджетные проблемы регионов – доноров и предложены пути их решения.

Ключевые слова: Финансово-бюджетная политика, межбюджетные отношения, субъекты Федерации, дотационные регионы, регионы – доноры.

Abstract: The importance of improving inter-budgetary relations in the modern conditions is considered. The budgetary problems of donors regions and possible solutions of them are described by example of Kaluga region.

Keywords: Financial and budgetary policy, inter-budgetary relations, subjects of the Federation, subsidized regions, donor regions.

Качественная и эффективная финансово-бюджетная политика является одной из основ стабильности и поступательного развития рыночной экономики. В этих условиях важнейшее значение приобретает совершенствование межбюджетных отношений, поскольку именно от того, насколько эффективен будет механизм межбюджетных отношений, зависит реальное состояние бюджетной системы Российской Федерации.

Создание качественного механизма межбюджетных отношений в России сталкивается со многими сложностями, среди которых можно, прежде всего, назвать саму структуру государственного устройства – федерацию. Её субъекты – это различные по территории и численности населения, климатическим условиям и сложившимся традициям образования, требующие индивидуального подхода к решению их проблем [5].

В качестве одной из проблем межбюджетных отношений выделяется явное противостояние центра и регионов, которое затрудняет нахождение компромисса во многих государственных и региональных вопросах [7]. Некоторые исследователи, например, доктор экономических наук, профессор Запорожан А.Я., говорят даже о проблеме «бюджетного эгоизма», когда одни субъекты бюджетной системы реализуют свои интересы в бюджетной сфере за счет ущемления интересов других. Особенно остро стоит эта проблема во взаимоотношениях выше и нижестоящих субъектов бюджетной системы [2].

Вопросы межбюджетных отношений требуют дальнейшего реформирования и поиска оптимальных путей разрешения вышеперечисленных и иных проблем. Постоянно возникает необходимость внесения изменений и дополне-

ний в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части, регламентирующей условия предоставления дотаций регионам России [8].

Ухудшение макроэкономической конъюнктуры в современных кризисных условиях способствует возникновению новых вызовов для российской бюджетной системы. Эффективная бюджетная политика на всех уровнях публичной власти в условиях роста социальных обязательств и сокращения доходной базы остается важным инструментом стабилизации негативных тенденций и обеспечения экономического роста в будущем. Весьма актуальна проблема бюджетного дефицита и наращивания государственного долга для субъектов Российской Федерации, доходную базу которых формируют поступления, зависящие от развития предпринимательства на территории региона, и на объемах которых это в первую очередь может сказаться. Также преимущественно за счет средств региональных бюджетов осуществляется финансирование таких направлений, как здравоохранение, образование, социальная поддержка населения [1].

Проблемы межбюджетных отношений актуальны для всех регионов России – и дотационных, и регионов-доноров, к которым недавно стала относиться и Калужская область. Губернатор Калужской области А.Д. Артамонов заявил, что политика межбюджетных отношений, проводимая Министерством финансов РФ, носит для регионов дестимулирующий характер, поскольку выгоднее быть дотационным субъектом, который гарантированно получит федеральную финансовую поддержку, а не регионом-донором, который не только лишается дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, но и в больших



пропорциях участвует в софинансировании федеральных программ. «Последствия нашего экономического развития заставляют и нас, вслед за коллегами из других регионов, всерьез задуматься над тем, чтобы вернуться в число дотационных регионов», – отметил А.Д. Артамонов в своём интервью «Российской газете» [3]. Как результат, за прошедшие годы дотационными стали Пермский и Красноярский края, республика Коми, Челябинская, Оренбургская, Ярославская и Липецкая области.

По мнению А.Д. Артамонова, при имеющемся объеме собственных бюджетных доходов для Калужской области будет невозможна государственная поддержка агропромышленного комплекса, малого и среднего предпринимательства, несырьевого экспорта. Кроме того, области придется полностью отказаться от участия в реализации программ по строительству школ и других социальных объектов. Поэтому как для Калужской области, так и для других субъектов Федерации нужны финансовые и экономические механизмы долгосрочной государственной региональной политики, которые стимулировали бы их к самостоятельному развитию.

Инициативы А.Д. Артамонова по совершенствованию межбюджетной политики нашли поддержку в Правительстве Российской Федерации. 27 февраля в Сочи в рамках Российского инвестиционного форума Губернатор Калужской области принял участие в панельной сессии «Межбюджетные отношения. В поиске равновесия», которую провёл председатель комитета Государственной Думы Федерального Собрания РФ по бюджету и налогам А.М. Макаров. Участниками дискуссии стали Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Д.Н. Козак, Министр финансов РФ А.Г. Силуанов, Председатель Счетной палаты РФ Т.А. Голикова, Председатель совета Фонда «Центр стратегических разработок» – заместитель председателя экономического совета при Президенте России А.Л. Кудрин, руководители некоторых регионов Российской Федерации и представители организаций финансовой сферы [4].

Являются ли межбюджетные отношения инструментом стимулирования или иждивенчества – так был сформулирован основной вопрос панельной сессии. Речь шла о том, как в современных условиях выстроить отношения между федеральным и региональными бюджетами с целью повышения качества бюджетного процесса, учитывая при этом особенности развития территорий. Так, А.Л. Кудрин предложил внести изменения по двум направлениям: смягчить административное регулирование и расширить полномочия регионов, а также изменить существующую систему дотаций и субсидий.

Для поднятия экономического потенциала регионов им нужно предоставить больше свободы. В последние годы было внесено много поправок в законодательство, которые всё больше и больше регламентируют деятельность субъектов Федерации и определяют нормы их финансирования центром, что сковывает возможности субъектов. Ещё одна проблема лежит в плоскости контрольно-надзорных функций. Так, деятельность почти 80 надзорных органов может пагубно сказаться на инвестиционном потенциале региона. Часть полномочий по кон-

тролю и надзору следует полностью передать субъектам, а часть – делегировать в большей части. И на федеральном, и на региональном уровнях должны сокращаться барьеры для бизнеса.

Ещё одной проблемой является сложившаяся диспропорция в дотациях на выравнивание бюджетной обеспеченности и отраслевых субсидиях на поддержку отраслей. В 2016 году таких субсидий было порядка ста, в 2017 году – 65. Произошло укрупнение ряда субсидий, например, в агропромышленном комплексе, что в целом неплохо. Но таких целевых субсидий должно быть гораздо меньше, максимум – 20. И они должны решать самые главные задачи, которые стоят перед страной, а не размазываться по незначительным текущим вопросам в отраслях.

В этой связи можно предложить 200 млрд. руб. субсидий передать в Фонд финансовой поддержки регионов на выравнивание бюджетной обеспеченности, а остальную часть из общей суммы в 500 млрд. руб. распределить по принципу – меньше субсидий с более лаконичными показателями.

Предложение об укрупнении субсидий и их сокращении до одной – двух на отрасль поддерживает и Министр финансов РФ А.Г. Силуанов. По его мнению, ключевые вопросы межбюджетной политики сегодня можно сформулировать следующим образом: как заложить в межбюджетные отношения условия для самостоятельного развития регионов, как налоговые инновации повлияют на бюджеты субъектов Федерации и что необходимо делать в первую очередь – увеличивать зависимость, проводить единую политику или дать больше свободы регионам.

Проблемы в финансовом распределении отмечают и Председателем Счетной палаты РФ Т.А. Голиковой. Она считает, что профессионализм финансовых управленцев, которые работают в регионах, оставляет желать лучшего. Очень многое на сегодняшний день в бюджетах субъектов происходит в силу незнания соответствующего законодательства и неумения правильно спланировать приоритеты в бюджете. Те полномочия, которые закреплены за субъектами публичной власти, не всегда выполняются. В 2016 году субъекты регионов запланировали свои доходы в объеме 8,8 трлн. руб., к концу года пересмотрели до 9,7 трлн. руб., перевыполнили на 2,5%. А расходы запланировали в объеме 9,4 трлн. руб., потом пересмотрели до 10,5 трлн. руб. и не исполнили на 5,6% – это 590 млрд. руб. неисполненных полномочий [4].

Выступая на панельной дискуссии Сочинского инвестиционного форума, А.Д. Артамонов также обратил внимание на то, что существующая межбюджетная политика нуждается в корректировке. Она должна быть направлена не только на поддержку отстающих по уровню бюджетной обеспеченности регионов, но и на дальнейшее развитие тех, кто активно наращивает свой налоговый потенциал [6].

В настоящее время благодаря в том числе инициативам А.Д. Артамонова, с которыми он неоднократно обращался в Правительство РФ, принимаются решения, которые будут стимулировать регионы-доноры к дальнейшему поступательному развитию. По мнению Д.Г. Козака, Калужская область – это «лакмусовая бумажка», которая отражает все



проблемы межбюджетных отношений. Область действительно является примером наращивания собственного потенциала, территория из глубоко дотационной стала донором. И теперь встал вопрос по поводу уровня софинансирования при предоставлении субсидий из регионального бюджета.

Правительством России принимаются решения, которые будут стимулировать регионы-доноры. В частности, пересмотрен уровень софинансирования мероприятий госпрограмм в сторону увеличения доли поступлений из федерального бюджета до 70%, а также увеличена сумма грантов для поддержки активных регионов. Если Калужская область имела уровень софинансирования 48/52 (доли поступлений соответственно из регионального и федерального бюджетов), то сейчас это 30/70. Кривая финансирования за счет федерального бюджета сдвигается в сторону высокообеспеченных регионов, хотя Москва по-прежнему

осталась на уровне 95/5. Первая пятерка регионов с высоким показателем бюджетной обеспеченности будет финансироваться из федерального бюджета на уровне 5-15%.

Задачи по реформированию межбюджетной политики утверждены Президентом РФ, выработан целый ряд инструментов, которые будут стимулировать регионы к наращиванию собственного потенциала. В данный момент формируется план действий Правительства РФ на ближайшие годы по реализации основ региональной политики на период до 2025 года, и все вопросы, которые возникают в межбюджетных отношениях, должны быть учтены в этом плане. Основная задача правительства – добиться того, чтобы межбюджетные отношения способствовали наращиванию собственного экономического потенциала каждого субъекта РФ, каждого муниципального образования, это на порядок эффективнее, чем получение дотаций от вышестоящей власти.

Список литературы:

1. Домбровский Е.А. Десять шагов к сбалансированности бюджетов Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2015. – Т. 21, вып. 37.
2. Запорожан А.Я. Проблемы и тенденции развития межбюджетных отношений в России // Управленческое консультирование. – 2015. – №4 (76). – С. 70-79.
3. Легко ли быть донором // Российская газета. – 2017, 11 января. – №4 (7170).
4. Межбюджетные отношения. В поиске равновесия // Новости Российского инвестиционного форума URL: <http://rusinvestforum.org/news/> (дата обращения: 07.04.2017).
5. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: Учебник для студентов вузов / Под ред. А.Е. Суглобова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 519 с.
6. Официальный портал органов власти Калужской области URL: <http://admoblkaluga.ru/main/news/events/detail.php?ID=218327> (дата обращения: 07.04.2017).
7. Черкасова Ю.И., Суглобов А.Е., Маньшин Д.М. Межбюджетные отношения: методический инструментальный управления государственными финансами: монография. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 138 с.
8. Шавалеева Ч.М. К вопросу о дотациях субъектам Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2015. – Т. 21, вып. 14.



УДК 339.13

Ковальчук Н.Б.
к.э.н., преподаватель экономических дисциплин,
Обнинский колледж технологий и услуг
г. Обнинск, Россия
e-mail: nbf@list.ru

Филимонова Н.В.
студентка 4 курса
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: nbf@list.ru

Kovalchuk., PhD
lecturer of economic disciplines
Obninsk College of technology and services
Obninsk, Russia
e-mail: nbf@list.ru

Filimonova N.V.
4rd year student
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: nbf@list.ru

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ

VALUE OFFER IN THE SYSTEM OF THE COMPANY PRODUCT POLICY

Аннотация: Формирование ценностного предложения нового уровня - это предложение, полностью отвечающего изменившимся потребностям клиентов (и рынка в целом). Такое предложение должно стать неким «щитом», которым компания может «закрыться» от негативных экономических изменений рынка, а также фундаментом для дальнейшего развития компании на российском рынке.

Ключевые слова: бизнес-модель, ценностное предложение, продуктовая политика, эффективность, адаптация, система.

Abstract: The value offer of a new level is the offer for the changing needs of customers (and the market in General). Such a offer should be a kind of «shield», which the company can «close» from the negative economic changes of the market and a basis for further development of the company in the Russian market.

Keywords: business model, value offer, product policy, economic efficiency, adaptation, system.

Обновление продуктовой политики предприятия — сложный и трудоемкий процесс, который требует полного понимания текущей ситуации на рынке, знания основных рыночных тенденций и стратегий конкурентов. В процессе формирования стратегии развития продукта подробно исследуются потребители отрасли, изучается скрытый спрос и оценивается потенциал свободных рыночных ниш.

Задачей новой продуктовой политики является формирование четких рамок для новых продуктов, определение целевых показателей по росту продаж и рентабельности для существующих товарных групп, создание принципов управления ассортиментом, которыми специалист по маркетингу будет руководствоваться в своей работе. Другими словами сущность всей продуктовой политики предприятия — утвердить вектор и приоритеты в развитии ассортимента продукции компании, внести логику и последовательность в принятие решений по управлению продуктом.

Важным этапом продуктовой политики является разработка и утверждение маркетинговых программ по повышению воспринимаемой ценности товара в глазах покупателя.

Стремясь повысить эффективность продуктовой политики, следует определить конкретные меры, способствующие процессу развития, и отсеять те из них, что ведут к регрессу.

Проведение эффективной продуктовой политики фирмы связано с двумя крупными проблемами. Во-первых, фирма должна рационально организовать работу в рамках имеющейся номенклатуры товаров с учетом стадий жизненного цикла; во-вторых, - заблаговременно осуществлять разработку новых товаров для замены товаров, подлежащих снятию с производства и выводу с рынка.

Обновленная продуктовая политика включает проведение систематических исследований на всех этапах, причем их объектом является не сам товар как таковой, в отрыве от конкретных рынков и конкретных потребителей, а потребитель с его запросами по отношению к данному товару, его ответная реакция на разнообразные мероприятия на каждом этапе продвижения товара от производителя к потребителю.

Оценка проводимой продуктовой политики дает представление об адаптации предприятия к рыночным условиям, позволяет не только выработать новую стратегию и тактику поведения предприятий, но и повысить эффективность управления ими на уровне территории. Ее применение позволит хозяйствующим субъектам определить слабые и сильные стороны торговой и производственной деятельности и сконцентрировать все условия на направлениях, являющихся наиболее перспективными и доходными.



Эффективность продуктовой политики основывается на принципе непрерывного исследования и оценки характеристик предлагаемого товара с учетом потребностей целевого рынка и в сравнении с товарами фирм – конкурентов.

Адаптация продуктовой политики компании, и, как следствие, продуктовой линейки, становится особенно важным в периоды экономических потрясений. Кризисы, спады на отдельных рынках, т.е. периоды изменений (особенно негативные) внешней экономической среды побуждают руководство компании корректировать стратегию, в том числе и маркетинговую, «заставляя» ее соответствовать новым реалиям ведения бизнеса. От того, насколько оперативно руководство компании отреагирует на внешние изменения бизнес - среды, зависит успех компании, как на текущий момент, так и в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В основе любой бизнес - модели лежит ценностное предложение, описывающее преимущества, которые товары и услуги компании дают потребителю [1, с. 2].

Ценностные предложения основаны на совокупности товаров и услуг, представляющих ценность для потребительского сегмента.

Существующие компании должны активно улучшать имеющиеся ценностные предложения и создавать новые. Приступая к очередному проекту, необходимо понимать, на каком краю спектра компания находится, поскольку от этого зависят подход и процесс. В успешных компаниях всегда есть сбалансированный портфель проектов, охватывающих весь спектр — от усовершенствований до изобретений.

На товарах и услугах строится ценностное предложение, определенный набор которых помогает потребителям выполнять их функциональные, социальные или эмоциональные задачи или удовлетворять основные потребности. Очень важно учитывать, что товары и услуги создают ценность не вообще, а только применительно к конкретному сегменту потребителей и их задачам, проблемам и выгодам.

Перечень товаров и услуг может включать дополнительные статьи, которые помогают потребителям исполнять роли покупателя (сравнивать предложения, принимать решение и совершать покупки), партнера (участвовать в разработке ценностного предложения) и передающего лица (утилизировать товар).

Ценностное предложение компании, скорее всего, будет включать в себя товары и услуги разных типов.

Важно понимать, что не все товары и услуги одинаково значимы для потребителя. Одни из них необходимы для ценностного предложения, другие не мешают, но не обязательны.

Товары и услуги компании должны быть описаны так, чтобы потребителю было понятно, что они помогут им справиться с конкретными проблемами. Они должны ясно показывать, как компания намерена смягчать или устранять проблемы, которые возникают у потребителя до, во время или после выполнения его задач или которые не позволяют приступить к выполнению задач.

Хорошие ценностные предложения ориентированы на значимые для потребителя проблемы и в первую очередь

на самые серьезные из них. Нет необходимости изобретать факторы помощи для всех без исключения проблем, идентифицированных в профиле потребителя, — это нереально ни для какого ценностного предложения. Удачные ценностные предложения обычно сфокусированы лишь на нескольких проблемах, с которыми они справляются исключительно хорошо.

Приведенные ниже наводящие вопросы позволяют рассмотреть разные подходы к оказанию потребителям помощи в преодолении проблем.

Товары и услуги компании должны быть способны:

- Обеспечить потребителям экономию времени, денег или усилий.
- Помочь потребителям чувствовать себя более уверенно — избавлять от разочарований, раздражающих факторов и неприятностей.
- Устранить недостатки существующих решений — предложить новые свойства, улучшить рабочие характеристики или повысить качество.
- Положить конец проблемам, возникающим у потребителей, — облегчить деятельность или устранить препятствия.
- Исключить отрицательные социальные последствия, с которыми потребители сталкиваются или боятся столкнуться, — потерю лица, влияния, доверия или статуса.
- Устранить риски (финансовые, социальные, технические) или возможность неблагоприятного развития событий.
- Обеспечить потребителям более спокойную жизнь — справиться с серьезными трудностями, уменьшить опасения или устранить тревоги.
- Ограничить или устранить типичные ошибки потребителей — помочь правильно использовать то или иное решение.
- Устранить барьеры, которые мешают потребителям принять ценностное предложение, — снизить или аннулировать начальные затраты, упростить освоение нового или ликвидировать другие препятствия.

Эти факторы могут иметь разную ценность для потребителя. Следует научиться разделять необходимые факторы и те, которые не мешают. Первые способствуют решению, часто радикальному, самых насущных проблем потребителя и имеют для него высокую ценность. Вторые помогают решать менее серьезные проблемы.

Товары и услуги компании должны также приносить выгоду потребителю. Они должны ясно показывать, как компания намерена обеспечивать результаты и преимущества, которые являются для потребителя ожидаемыми, желательными или неожиданными, включая функциональную полезность, социальные преимущества, положительные эмоции и экономии средств.

Как и в случае вышеприведенных, так называемых факторов помощи, нет необходимости предоставлять потребителю все идентифицированные в профиле выгоды. Компания должна сфокусировать свое внимание на наиболее значимых выгодах и тех, которые явно связаны с товарами и услугами компании.

Товары и услуги компании должны удовлетворять следующим требованиям:



- Обеспечить потребителям видимую экономию времени, денег или усилий.
 - Дать результаты, которых ожидают потребители, а может, и превзойти ожидания по уровню качества или другим показателям.
 - Превзойти существующие ценностные предложения и удивить потребителей особенностями, функциями или качеством.
 - Облегчить личную или профессиональную жизнь потребителей посредством большего удобства, доступности, увеличения количества услуг или снижения стоимости владения.
 - Создать положительный социальный эффект для потребителей – улучшить их внешний вид или обеспечить повышение статуса или влияния.
 - Дать потребителям нечто такое, что они ищут, – переловой дизайн, гарантии, специфические функции или повышение функциональности.
 - Исполнить желания потребителей – помочь воплотить мечты или выбраться из трудной ситуации.
 - Дать положительные результаты с точки зрения потребительских критериев успеха и неудачи – улучшить эксплуатационные характеристики или уменьшить расходы.
 - Подтолкнуть к принятию ценностного предложения компании благодаря более низкой стоимости, уменьшению расходов, снижению риска, повышению качества и эффективности, улучшению дизайна.
- Данные факторы также могут иметь разную ценность для потребителей [1, с. 40 - 41].
- Удачные ценностные предложения ориентированы на значимые для потребителя задачи, проблемы и выгоды и выполняют свою функцию исключительно эффективно.

Список литературы

1. Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г., Смит А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг... - М.: ООО «Альпина Паблишер», 2015. – 312 с.

УДК 338.24.021.8:4

Пацула А.В.

Д.с.н., профессор кафедры «Социология и психология управления»

ГОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва, Россия

e-mail: pacula2002@bk.ru

Patsula A.V.,

Doctor of Sciences (Sociology), Professor of the Department

«Sociology and Psychology of Management»

State University of Management

Moscow, Russia

e-mail: pacula2002@bk.ru

Зырянова О.В.

Старший преподаватель кафедры «Экономика»

Среднерусский гуманитарно-технологический институт

г. Обнинск, Россия

e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

Zyryanova O.V.,

Associate Professor of the Department «Economics»

Central Russian Humanitarian and Technological Institute

Obninsk, Russia

e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ОБРАЗА ЖИЗНИ В ОБЩЕСТВЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ CHANGES OF THE LIFESTYLE IN THE SOCIETY AND ITS INFLUENCE ON GREEN MARKETING

Аннотация: С нашей точки зрения, при рассмотрении указанной темы необходимо учитывать причины изменения образа жизни в обществе и масштабы его влияния на экологический маркетинг.

Ключевые слова: изменение, образ жизни, общество, экология, маркетинг.

Abstract: From our point of view, in examining this topic it is necessary to take into account the reasons for changing the way of life in society and the extent of its influence on green marketing.

Keywords: change, way of life, society, ecology, marketing.

В XX веке две мировые войны унесли с собой десятки миллионов человеческих жизней, разрушили и деформировали конструкционные и коммуникационные опоры техносферы, уничтожили и дегуманизировали

редкие формы культуры, и оказали крайне неблагоприятное воздействие на всю экосферу Земли. Произшедшее в 50 – 60-е годы освобождение стран Азии, Африки и Латинской Америки от колониального го-



сподства обернулось не только благом этнонациональной свободы, но и социально – экономической и цивилизационной отсталостью, бедностью, перенаселением, массовыми эпидемиями, хищнически – паразитарным расхищением природных ресурсов и полезных ископаемых, хаотическим уничтожением региональной и локальной окружающей среды.

Стало происходить то, чего так опасался социолог Т. Парсонс – процесс радикального разрушения «стабильности отношений взаимодействия с природной средой» [1]. Игрушки с природой закончились. Рационалистический антропоцентризм с его безграничной верой в экспоненциальный рост экономики, прогресс науки, техники и технологий зашатался как картонный домик. Экосфера ответила социосфере сокрушительным ударом возмездия. Общественное мнение было взбудоражено энергетическим кризисом (в связи с этим следует подчеркнуть, что почти повсеместное повторение указанного кризиса в разных странах, но только в еще более тяжелой форме по сравнению с 70-ми годами, развертывается сегодня на наших глазах), сокращением природных ресурсов, выпадением кислотных дождей, изменениями климата, загрязнением почвы, воды и атмосферы.

Нараставшие в XX веке в развитых западных странах экоапокалиптические настроения гражданских масс серьезно обеспокоили национальные правительства, неофициальные международные центры политиков, ассоциации бизнеса и т. д. (Бильдербергский клуб, Совет бизнеса США, Организацию молодых президентов американского бизнеса и др.).

Было решено обратиться к научным экспертам нетехнократического профиля – философам, социологам, экономистам, экологам, культурологам и пр. Экстренные «мозговые штурмы», проводившиеся для экспертов под патронажем правительственных ведомств и на спонсорские деньги транснационального и крупного капитала США, Западной Европы и Японии, принесли определенные плоды. «Определенные» потому, что предлагавшиеся учеными кардинальные решения – ограничение экономического роста, пересмотр ценностей общества сверхпотребления, списание внешних долгов развивающихся стран и др. – вызвали недовольство могущественных бюрократов и предпринимателей, и приняты не были. Но с энтузиазмом были встречены некоторые институциональные и политические паллиативы, на «раскрутку» которых влиятельные медиа – империи не пожалели ни средств, ни сил.

Весной 1968 г. по инициативе итальянского экономиста, бизнесмена, члена руководства фирмы «Фиат» и вице – президента компании «Оливетти» А. Печчеи рождается Римский клуб, неформальная организация, объединившая сто ученых, общественных деятелей и представителей коммерческих фирм из 53 стран 5 континентов мира.

Важно подчеркнуть, что Римский клуб выступил инициатором научных исследований по вопросам изучения глобальных проблем, прогнозирования социально – экологических последствий технологического развития, экономических, политических и культурных изменений

в жизни мирового сообщества. Римский клуб начал осуществлять проведение широкомасштабных информационных кампаний с целью привлечения внимания правительственных органов и общественности к проблемным, кризисным ситуациям на планете, а также организацию научных совещаний, конференций, симпозиумов по вопросам мирового развития [2].

С самого начала концепция Римского клуба строилась на ряде фундаментальных теоретических положений:

- применение глобальных подходов к масштабным, комплексным мировым проблемам, отражающим постоянно растущую взаимозависимость всех стран в рамках единой планетарной системы и требующим всемирной солидарности и всеобщего заинтересованного участия в их решении;

- холистическое мышление, проникновение в суть всего комплекса современных проблем: политических, экономических, социальных, культурных, психологических, технических и природоохранных, для обозначения которых Римский клуб ввел термин «мировая проблематика». Проблемы эти сегодня тесным образом взаимосвязаны, что создает дополнительные трудности в их решении;

- понимание, что решение глобальных проблем – долгосрочная перспектива. Сегодня трудно представить, сколько времени потребуется для ее осуществления. Участники Римского клуба убеждены в постоянстве этих положений. Для Римского клуба важно следовать им и в дальнейшем, пока правительства, частный сектор, научные академические круги и другие общественные организации недостаточно деятельны в этой области. Многочисленные попытки сформировать представление о мировой проблематике в целом, проанализировать истоки глобальных противоречий убеждают в необходимости поиска таких решений мировых проблем, которые требовали бы участия большого количества людей. Также необходимо продолжать переговоры на всех уровнях государственного управления (бездействие и конфронтация должны быть преодолены при решении глобальных проблем). Решение задач, стоящих перед Римским клубом, требует веры, понимания, мудрости и мастерства [3].

Критика, обрушившаяся на Римский клуб велась слева и справа: левые обвиняли идеологов Римского клуба в «буржуазном реформизме и утопизме» [4], правые упрекали создателей и исследователей Римского клуба за негативно – пессимистическую эсхатологию [5]. Вместе с тем большая часть оценок ученых была положительной.

Однако созданием Римского клуба дело не ограничилось. При ООН была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию, в чьи функции вменялись сбор и обобщение экологической и политической информации для выработки глобальных приоритетов социально – экологической стратегии эволюционного движения всего мирового сообщества. В 1972 г. в Стокгольме была проведена первая Конференция ООН по окружающей среде (СССР отказался от участия в форуме), на которой на международном уровне официально подтвердился диагноз о глобальном экологическом кризисе всей биосферы [6]. Через двадцать



цать лет в 1992 г. вторая Конференция ООН по той же тематике состоялась в Рио – де – Жанейро, где уже была представлена и Россия, которая вместе с бывшими республиками Союза запросила и получила особый статус – государства, переходящего к рыночной экономике, выборочно участвующего в международных акциях по предотвращению и преодолению глобальных экологических проблем.

Спустя три года после образования Римского клуба, в 1971 г. в Канаде возникла экологическая организация Гринпис («Зеленый мир»). Она учреждалась «независимыми экологистами» как международная негосударственная и некоммерческая организация, руководствующаяся принципами антиконформистских и ненасильственных действий, последовательная реализация которых направлена на защиту, сохранение и спасение окружающей природной среды от уничтожения и загрязнения, а также на борьбу за превращение Земли в «зеленую и мирную планету».

Первым серьезным достижением организации стала громкая акция против ядерных испытаний на острове Амчитка в районе Аляски в 1971 г., после которой США отказались от использования этого полигона. В 1975 г. в результате акций Гринпис Франция прекратила атмосферные ядерные испытания в южной части Тихого океана. В 1978 г. протесты Гринпис остановили охоту на тюленей в Шетландии (Канада), а в 1982 г. привели к запрету в Европейском Сообществе импорта шкур детенышей тюленя (бельков) и к введению Международной китобойной комиссией моратория на китобойный промысел.

Антиядерная деятельность и защита биологических ресурсов океана и до настоящего времени являются одними из основных направлений работы Гринпис, но кроме них сейчас действуют также международные программы (кампании) по сохранению биоразнообразия, по токсическому загрязнению, по генной инженерии, по промышленному загрязнению океана. Сегодня Greenpeace имеет представительства в десятках стран, в том числе и в России. Представительство Гринпис в Советском Союзе появилось в конце 80-х., а национальная организация Гринпис России была зарегистрирована в 1992 г.

Гринпис руководствуется при выборе той или иной задачи ее актуальностью, с одной стороны, и своими возможностями – с другой. По заявлениям руководителей и активистов Greenpeace, организация опирается на поддержку сторонников, которые не только обеспечивают финансовую независимость, но и позволяют Гринпис успешно проводить массовые агитационные кампании, организовывать сборы подписей, кампании писем и обращений, бойкот экозагрязняющих и экоразрушающих товаров. Также представители Гринпис утверждают, что организация полностью финансируется за счет добровольных пожертвований своих сторонников. Официально провозглашаемый основополагающий принцип работы Greenpeace – отказ от денег промышленных компаний, банков, государственных структур и политических партий, гарантирующий независимость деятельности Гринпис. Лидеры Гринпис заявляют, что благодаря моральной и финансовой поддержке сторон-

ников, Greenpeace остается на сегодняшний день самой эффективной экологической организацией как в мире, так и в России [7].

За последние десятилетия организация Greenpeace превратилась во влиятельную политико – экономическую структуру, зарабатывающую немалые средства на экологическом бизнесе: разработка экологических норм и стандартов, лесной сертификации и пакетных критериев устойчивого лесопользования, технологий энергосбережения и средств альтернативной энергетики, бойкотирование / лоббирование экопродукции многочисленных фирм и т. д.

Вместе с тем было бы неправомерно недооценивать важности Гринпис и других международных экологических организаций и движений. На наш взгляд, их значение для общества очень велико, поскольку они не только беспокоят интернациональную и национальную бюрократию, надправительственное, правительственное и корпоративное чиновничество, но и будоражат сознание широких слоев населения, размещающихся на разных ступеньках социальной стратификационной лестницы, симпатизирующих противоположным идеологическим программам и политическим силам.

Культурные и образовательные институты, СМИ, реклама, книготорговля и т. д. внесли свою лепту в формирование экологически ориентированного стиля жизни, который стал популярным, престижным и модным. Экологическая субкультура демонстративно демократична и космополитична, она объединяет мужчин и женщин, богатых и бедных, верующих и атеистов, правых и левых, хиппи и рокеров, представителей самых разных категорий многослойной структуры западного общества.

В 2000 г. началась эра экологической субкультуры «бобо» [8], нивелирующая дифференциацию и гиперболизирующая интеграцию самых разных людей, считающих абсолютно приоритетными проблемы собственного здоровья, образа жизни, модуса питания и стиля развлечений. В Европе уже можно констатировать бум на «натуральность»: косметика не в моде, потому что химия, но обязательен зеленый салат по утрам, выращенный в биологически чистых условиях, в доме – деревянная мебель и никакого табачного дыма. В экологическую моду записаны самокаты, Билл Гейтс, бассейны, декорированные камнем, как можно больше детей в семье, кельтская музыка, карликовые садики, диски Бритни Спирс и желтый цвет. В одном плавильном инвайронментальном тигле оказались и буржуа, и богема, и мидл – класс (здесь же и хиппи 70-х, и яппи 80-х годов), теперь они все – «бобо». И они сошли с ума по «натуральности». Они окончательно и бесповоротно отказались от лекарств и химии (а кто не смог, перешел на гомеопатию), занялись йогой и аромотерапией, а еще категорически не хотят посещать супермаркеты, где все такое красивое и большое, как из Чернобыля, – нет, им подавай появившиеся био – бутики, где они могут брать продукты без генетических добавок. Бобо посещают не только био – бутики и био – рынки, но и магазины, связанные с природой (где продаются CD с пением птиц, телескопы, эфирные масла, глобусы и географические атласы).



В академических кругах континентальной Европы доминирование экологической проблематики сегодня наиболее ярко прослеживается в Нидерландах, где значительная часть университетов, институтов и научно – исследовательских центров систематически осуществляет социоэкологический поиск. К примеру, на факультете социальных наук сельскохозяйственного университета в Вагенингене ученые изучают пути развития и совершенствования экополитики и экоуправления, проводимых правительственными структурами, предприятиями и общественными движениями.

Теоретической базой исследований выступают концепции экологической модернизации Дж. Юбера, общества риска и рефлексивной модернизации У. Бека и Э. Гидденса. При помощи теории структуризации голландские экосоциологи стремятся сочетать институциональный анализ с разработкой теории устойчивых жизненных стилей и моделей потребления, созданием концепции социоэкспертных систем, направленных на преодоление и ограничение экологических рисков в обществе. Актуальные исследовательские практики разделяются на несколько направлений:

1) изучение различных концептов природы в истории и теории социальной мысли (для операционализации ценностных характеристик природы, оптимизации методов ее сохранения и улучшения механизмов регулирования социально – экологических процессов);

2) исследование проблем экологической модернизации производственных и потребительских циклов;

3) рассмотрение вопросов, связанных с темой устойчивых жизненных стилей и моделей потребления;

4) анализ взаимосвязей экологических рисков, технологий и социума;

5) компаративистские исследования международной экополитики;

6) изучение гражданских действий и инициатив «зеленых» (экологических) общественных движений, выступающих в защиту естественной среды обитания человечества [9].

При проведении научного поиска голландские экосоциологи используют количественные и качественные методы исследований, что позволяет им получать важные данные, затрагивающие коллективные и индивидуальные, глобальные и локальные аспекты современной социально – экологической практики: экологического опыта функционирования и развития общественных институтов, социальных групп, общностей и движений, ассоциаций экспертов и т. д.

В 2005 г., отвечая на 300 ключевых вопросов маркетинга, американский исследователь Ф. Котлер объяснил повышенное внимание, уделяемое сегодня в мире экологическому маркетингу / «Green Marketing» (продвижение экологически чистой продукции; маркетинг товаров, услуг и идей, подчеркивающий их качества, не наносящие вреда окружающей среде, способствующие сохранению природных ресурсов) серьезностью экологических проблем, влиянием объединений активистов экологических движения, публикациями в прессе, наличием денежных средств на решение проблем окружающей среды и международным давлением [10].

По прогнозу Котлера, раньше или позже деловым кругам придется сделать экологические проблемы частью своих планов и деятельности, поскольку в ином случае власти придется вводить экологические ограничения, регулирующие деятельность абсолютно всех производственных отраслей.

Список литературы:

1. См.: Парсонс Т. Система современных обществ / Под ред. М.С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1998. С. 20.
2. См.: Лейбин В.М. «Модели мира» и образ человека: (Критический анализ идей Римского клуба). – М.: Политиздат, 1982. С. 12 – 14. Сидорина Т.Ю. Римский клуб: 25 лет со дня основания // Вопросы философии. 1995. № 3. С. 65 и др.
3. См.: Римский клуб. Миссия // Вопросы философии. 1995. № 3. С. 69 – 70.
4. См.: Федоров Ю. Римский клуб: поиски буржуазного реформизма // Мировая экономика и международные отношения. 1977. № 12. С. 55, 59.
5. См.: Roberts F. World Modeling Goes Global // Resources Policy, 1978, vol. 4, N 1, p. 70.
6. См.: Круть И.В. Экологические коллизии России // Вопросы философии. 1995. № 3. С. 62 – 63.
7. См.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.greenpeace.ru
8. См.: Московский комсомолец, 13 августа 2000.
9. См.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.WAU Environmental Sociology:Research](http://www.WAU_Environmental_Sociology:Research)
10. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Ф. Котлер / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2006. С. 188 – 189.



УДК 330

Пилукова С. Н.
старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Pilyukova S. N.
senior lecturer of department «Economics and management»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖЕРА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

THE PERFORMANCE OF THE FORMATION ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL CULTURE OF A MANAGER IN HIGHER EDUCATION

Аннотация: в статье выделены факторы и условия формирования организационно-управленческой культуры менеджера в процессе профессиональной подготовки в вузе, дана характеристика этапов, определены критерии эффективности формирования организационно-управленческой культуры менеджера в системе высшего образования.

Ключевые слова: менеджер, организационно-управленческая культура, профессиональная подготовка.

Abstract: the article highlights the factors and conditions of formation of organizational and administrative culture of the Manager during training in high school, given the characteristics of the stages, criteria of efficiency of formation of organizational and administrative culture of the Manager in the higher education system.

Keywords: manager, organizational culture, professional training.

Качественной характеристикой профессиональной деятельности менеджера является его организационно-управленческая культура. От уровня организационно-управленческой культуры во многом зависит способность менеджера воздействовать на социально-экономические процессы производства, обеспечивая наиболее рациональное и эффективное использование различных ресурсов в интересах производства (финансовых, трудовых, материально-технических, информационных).

Основы организационно-управленческой культуры закладываются в вузе, именно вузовский этап создает фундамент для дальнейшей систематической работы специалиста по ее саморазвитию в профессиональной деятельности.

Значимую роль в вопросах формирования профессиональной культуры менеджера в процессе получения высшего образования, оказали работы А.В. Беребердина, Я.И. Войтальяновой, О.Ю. Горячук, А.Х. Чупанова [3; 7; 8; 13].

В работах В.И. Андреева, Н.А. Банько, М.Н. Булаевой, И.В. Бурмыкиной, А.О. Блинова, В.А. Василенко, Б.Т. Изгаршева, В.В. Корсакова, М.Л. Нюшенковой, Э.А. Уткина, В.В. Щербины раскрыты особенности и определены дидактические условия повышающие эффективность процесса подготовки будущих менеджеров к профессиональной деятельности [1; 2; 4; 5; 6; 9; 10; 11; 12; 14].

Несмотря на столь разнообразное и детальное рассмотрение различных аспектов формирования профессиональной культуры менеджера в системе высшего образования, анализ литературы показал, что организационно-управленческая культура как отдельный структурный элемент профессиональной культуры менеджера мало изучена и не является предметом самостоятельного исследования. Так

же в литературе не получили достаточного отражения вопросы формирования организационно-управленческой культуры менеджера в системе высшего образования, что позволило выявить сложившееся противоречие между необходимостью формирования основ организационно-управленческой культуры в процессе подготовки бакалавра по направлению «Менеджмент» и недостаточным ее теоретико-методическим обеспечением в системе высшего профессионального образования.

Эффективность формирования в вузе основ организационно-управленческой культуры у бакалавра по направлению «Менеджмент» может быть обеспечена если:

- образовательный процесс наиболее полно учитывает требования к профессиональной подготовке менеджера и обеспечивает формирование у него нравственной основы профессионализма в управлении;
 - технология образовательного процесса строится поэтапно, обеспечивая овладение студентами основами профессионального мастерства и культуры его реализации в принятии и реализации управленческих решений;
 - обеспечивается целесообразное и активное взаимодействие с производством, направленное на становление мастерства в практике принятия и реализации управленческих решений, накопление опыта его реализации;
 - созданы условия необходимые для формирования организационно-управленческой культуры.
- При этом необходимо понимать, что:
- организационно-управленческая культура выполняет функцию специфического проектирования общей культуры личности в сферу профессиональной деятельности;



- организационно-управленческая культура является качественной характеристикой личности менеджера, позволяющей успешно решать профессиональные задачи по принятию и реализации управленческих решений, обеспечивая эффективную работу производственной системы и надежность ее функционирования. Она отражает способность и готовность менеджера выделять, точно формулировать, целостно и глубоко анализировать проблемы развития организации и находить наиболее целесообразные и эффективные пути их решения посредством оптимального использования материальных средств, финансовых и трудовых ресурсов организации.
- особенности формирования организационно-управленческой культуры менеджера обуславливаются индивидуальными характеристиками личности, наличием профессиональной направленности и мотивации к профессиональной деятельности.

Анализ экономической литературы позволил выявить образующие факторы, а так же условия формирования организационно-управленческой культуры менеджера в процессе профессиональной подготовки в вузе.

Процесс формирования организационно-управленческой культуры менеджера в системе высшего образования включает несколько этапов.

На констатирующем этапе определяется исходный уровень сформированности организационно-управленческой культуры студентов: активность и мотивация студентов при изучении дисциплин, их профессиональные интересы и склонности; выявляется уровень знаний, умений и навыков, необходимых в сфере управленческой деятельности; определяется склонность студентов к принятию организационно-управленческой культуры, необходимой для профессиональной деятельности.

На формирующем этапе реализуется содержательно-технологическое обеспечение процесса формирования у студентов организационно-управленческой культуры. В ходе учебной деятельности студентов внимание акцентируется на системе творческих заданий с элементами научного исследования (участие в спецкурсах и семинарах исследовательского характера, составление аналитических отчетов, выполнение курсовых работ и т.д.), поскольку они являются эффективным путем освоения методологии управленческой деятельности. Специфика творческих заданий заключается в том, что структурно упорядочивается учебный материал отдельных дисциплин, объединенный одной научной идеей и методом познания, а затем результат экстраполируется на другие аналогичные экономические системы и ситуации. Базовым элементом при этом является опора студентов на предыдущие знания, ответственность в содержании излагаемого материала, сближение содержания дисциплин учебного плана, развитие приоритетных научных идей и направлений, которые являются основой управленческой деятельности, влияющей на качество производственной среды организации, показатели экономического роста, определяющей рыночную устойчивость организации, успешность ее функционирования, перспективы стратегического развития.

В ходе выполнения практических заданий студенты осуществляют выработку умений и навыков исследовательской деятельности; поиск эффективных способов анализа экономической информации; определение путей и средств реализации управленческих решений в конкретной ситуации в сфере профессиональной деятельности менеджера; прогнозирование результатов и возможных последствий собственных решений. Выполнение творческих заданий позволит активизировать учебную деятельность



Рис. Факторы и условия формирования организационно-управленческой культуры в системе высшего образования



студентов, способствует развитию профессионального мышления и обеспечит в процессе профессиональной подготовки поэтапное овладение студентами основ организационно-управленческой культуры.

Одновременно на формирующем этапе проводится оценка эффективности отдельных факторов, вводимых в процесс профессиональной подготовки студентов, влияющих на уровень их организационно-управленческой культуры, проявляющийся в готовности выпускников по направлению «Менеджмент» к реализации управленческих функций в организации, разработке, созданию, максимально эффективному использованию и контролю социально-экономических систем, путем принятия и реализации обоснованных управленческих решений.

Специфика формирования организационно-управленческой культуры менеджеров в вузе требует особого внимания к организации различных видов практик непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся. В ходе проведения учебной и производственной практики, в качестве одной из задач, является задача формирования основ и развитие организационно-управленческой культуры.

На заключительном этапе работы у выпускников проводится итоговая диагностика качественных характеристик проявления организационно-управленческой культуры. Как и на констатирующем этапе в процессе диагностики использованы те же методы многофакторного исследования направленности личности и оценки проявления организационно-управленческой культуры.

Критериями эффективности формирования организационно-управленческой культуры менеджеров в процессе их подготовки в вузе являются:

- повышение степени полноты и системности теоретических знаний в области управления и формирование потребностей анализа собственной профессиональной деятельности на основе принятых ценностей организационно-управленческой культуры;
- степень овладения профессиональными умениями и навыками (практические умения культуры управленческой деятельности);
- степень развитости общих и профессиональных способностей будущего менеджера;
- степень развитости профессионально важных качеств.

Список литературы:

1. Андреев В.И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития / В.И. Андреев. - 2-е изд. - Казань: Центр инновационных технологий, 2013. - 608 с.
2. Банько Н.А. Формирование профессионально-педагогической компетентности как компонента профессиональной подготовки менеджеров: Монография / ВолгГТУ. - Волгоград, 2014. - 75 с.
3. Беребердин А.В. Состояние проблемы формирования информационно-профессиональной культуры будущего менеджера // Актуальные проблемы управления качеством образования: Сб. науч. ст. - Вып. 9. - Челябинск: Юж.-Урал. кн. изд-во, 2015. - С. 3-10.
4. Булаева, М.Н. Методология системного подхода к проблеме обучения будущих менеджеров образования / М.Н.Булаева // Вестник ВятГТУ, 2012. - №2(1). - С. 95-99.
5. Бурмыкина И.В. Социологические аспекты подготовки менеджера в системе профессионального образования / И.В. Бурмыкина // Социология образования, 2012. - № 9. - С. 87-97.
6. Василенко В.А. Карташевская И.Ф., Дихтярь А.И., Остроухова Л.В. Концепция поэтапного формирования специалиста-менеджера // Культура народов Причерноморья. Симферополь, 2014. - №18. - Т.1. - С. 18-55.
7. Войтальянова Я.И. Формирование профессиональной культуры будущего менеджера как предпосылка его профессионального саморазвития / Я.И. Войтальянова // Психология и педагогика современного образования в России, сборник статей II Международной научно-практической конференции - Пенза, 2015. - С. 339-341.
8. Горячук О.Ю. Формирование профессиональной культуры будущих менеджеров по туризму средствами мультимедийных технологий: автореф. дисс. канд. пед. наук: 13.00.08 - теория и методика проф. образования / Крымский гуманитарный ун-т - Ялта, 2014. - 27 с.
9. Изгаршев Б.Т. Личностно ориентированные технологии в профессиональном образовании менеджера: автореф. дисс. канд. пед. наук: 13.00.08 - теория и методика профессионального образования / ВГПУ - Волгоград, 2012. - 24 с.
10. Корсаков В.В. Педагогические условия формирования и развития управленческой культуры у будущих менеджеров в сфере образования: автореф. дисс. канд. пед. наук: 13.00.01 - общая педагогика, история педагогики и образования / Йошкар-Ола, 2014. - 23 с.
11. Нюшенкова М.Л. Критериальный аппарат оценки сформированности профессиональной культуры менеджера социально-культурной сферы // Сибирский педагогический журнал, 2013. - №10. - С. 385-392.
12. Уткин Э.А., Сатабаев К.Т., Сатабаева Р.К. Инновации в управлении человеческими ресурсами предприятия. - М.: ТЕИС, 2012. - 304 с.
13. Чупанов А.Х. Система формирования профессиональной культуры будущего менеджера туризма: автореф. дисс. д-ра. пед. наук: 13.00.08 - теория и методика проф. образования / Дагест. гос. пед. ун-т - Махачкала, 2016. - 34с.
14. Щербина В.В. Специфика позиции и проблема подготовки менеджера // Бизнес-образование, 2011. - №2. - С.79-91.



УДК 378

Вейс Т.П., к.с.н
доцент кафедры «Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Weiss, T. P., K. S. n
associate Professor of Department
«Economics and management»
Tula Institute of Management and Business
named after N. D. Demidov, Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ MODERN EDUCATION AS THE FACTOR OF FORMATION OF ECONOMIC MODEL OF DEVELOPMENT

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы развития института высшего образования и его влияние на формирование новой экономической модели развития в условиях глобальной экономики.

Ключевые слова: Институт образования, профессиональное образование и его интеграция с наукой и бизнесом в условиях современной экономической модели развития.

Abstract: The article considers the problems of development of Institute of higher education and its impact on the formation of a new economic model of development in a global economy.

Keywords: Institute of education, vocational education and its integration with science and business in the modern economic development model.

Образование в современных условиях становится важнейшим фактором формирования новой модели экономического роста. Его может дать только инновационное образовательное учреждение.

В условиях современного развития многие страны столкнулись с серьезными экономическими проблемами, связанными с внедрением инновационных технологий, изменением производственных, торговых и инвестиционных моделей, что привело к росту структурной безработицы и большому разрыву в профессиональных умениях и навыках. Решить эти проблемы невозможно без серьезной модернизации института профессионального образования, интеграции его в мировое образовательное пространство.

Предпринимаемые ранее многочисленные попытки модернизации традиционной системы образования не дали желаемого эффекта. Многие государства пришли к единому пониманию необходимости непрерывного профессионального образования, в котором системообразующим фактором станет целостность, отличная от механического приращения элементов традиционной образовательной системы. Поступательное развитие новой глобальной экономики напрямую связано с использованием потенциала системы образования, интегрированной с наукой и бизнесом.

Образование должно стать не просто системой социальной сферы, удовлетворяющей ряд потребностей личности, но и специфической областью общественной жизнедеятельности, в которой моделируется будущее, формируются ресурсы развития и компенсируются многие негативные последствия функционирования других социальных систем. Система образования берет на себя часть функций других социальных институтов, существенно

расширяя сферу своего влияния. Одновременно система образования выступает как объект интересов многообразных факторов социальной деятельности. В системе образования в той или иной форме задействованы практически все социальные слои общества. Этим определяется структурная сложность социального института образования, многообразие его связей с социально-экономической средой. Это характерно не только для России, но и для мирового сообщества, поэтому процесс эволюции профессионального образования не имеет национальных границ.

По мере развития рынка труда и образовательных услуг конкуренция между учреждениями высшего профессионального образования будет только усиливаться, и построение инновационной интегрированной системы профессионального образования будет нивелировать социальную дифференциацию между видами профессионального образования, т.е. «студент после завершения обучения на одной ступени образовательного комплекса будет иметь возможность переходить на более высокую ступень образования, повышая тем самым свой социальный статус» [2].

В процессе выстраивания взаимоотношений профессионального образования и бизнеса особое значение имеют трудовые мотивации выпускников.

«При анализе социальных опросов студентов различных уровней образования можно сделать вывод, что студенты системы СПО и ВПО на первое место ставят получение профессиональных практических навыков и получение высокооплачиваемой профессии. Потребности в хорошем стабильном заработке и владение профессиональными навыками, от реализации которых зависит доход, являются естественными амбициями студентов любого уровня» [3].



Вместе с тем сближение образования и бизнес-сообщества таит возможность возникновения других опасностей. Безоглядное подчинение программ или даже вузов узким интересам отдельных крупнейших компаний может привести к пренебрежению более широкими интересами и потребностями общества в целом, равно как и местных сообществ.

Как отмечает В.И. Байденко, «...британские и немецкие коллеги озабочены тем, что бизнес-сообщество склонно видеть образование исключительно через призму экономических интересов» [1]. Это действительно опасная крайность, которая может вызвать искушение пренебречь не только отдельными дисциплинами, но и целыми направлениями подготовки, не имеющими четко выраженной рыночной направленности, но вносящими неопценимый вклад в науку и культуру.

Правительства государств-участников Болонского процесса находят недостаточным участие предпринимателей и других социальных партнеров в формировании требований к подготовке специалистов.

Представители европейского вузовского сообщества считают, что одним из главных направлений деятельности вузов и одновременно критерием ее оценки является соответствие потребностей европейского образования и рынка труда. Ключевыми моментами здесь являются получаемые в результате завершения определенного курса обучения возможности трудоустройства и перспективы продолжения образования в течение жизни. Именно эти моменты, определяющие в конечном итоге эффективность конкретных программ высшего образования, должны стоять во главе угла, когда речь идет о преобразованиях структуры и содержания обучения, о введении новых квалификаций, об учете факторов, действующих на «входе» и на «выходе» каждого высшего учебного заведения и системы высшего образования в целом. В свою очередь, этим будет также определяться обоснованность и практическая пригодность создаваемой, согласно Болонской декларации, системы однозначно воспринимаемых и сопоставимых квалификаций европейского высшего образования.

Создание интегрированной системы непрерывного образования должно повысить конкурентоспособность России на мировых рынках, улучшить перспективы роста экономики. Национальная доктрина образования предполагает личностную ориентацию образования, развитие индивидуальных способностей обучающихся, индивидуализацию их образования с учетом интересов, способностей и склонностей.

В последние годы во многих странах мира проводится работа по приведению профессионального образования в соответствие с тенденцией развития бизнеса и рынка труда. На данный процесс влияют следующие причины:

- «давление» работодателей, инициировавших социальный диалог по качеству профессионального образования и предъявивших особые требования к выпускникам профессиональных образовательных учреждений как основные потребители кадров;
- необходимость повысить конкурентоспособность выпускников
- на рынке труда и обеспечить их социальную адаптацию средствами эффективной профессионализации;
- создание юридической основы для взаимопризнания профессиональных сертификатов выпускников в рамках формирования международных рынков труда и т.д. [5].

Анализ зарубежного и отечественного опыта развития

взаимосвязей бизнеса и учреждений профессионального образования можно с успехом использовать в процессе интеграции профессионального образования.

Непрерывность процессов модернизации оборудования и совершенствования технологий породила такие формы интеграции образования и бизнеса, как концентрация предприятий вокруг мощного научно-образовательного комплекса, либо наоборот появление учебных заведений, целевым порядком обслуживающих высокотехнологичные корпорации. Например, в Кембриджской зоне задействован мощный потенциал сразу трех научно-образовательных центров: Гарвардского и Бостонского университетов, а также Массачусетского института; модернизация российской экономики в период посткризисного развития мощного инновационного научно-производственного комплекса в Сколково.

Российская система профессионального образования перешла к построению содержания образования, основанного на компетенциях, которые позволят измерять соответствие квалификации работника требованиям бизнеса и рынка труда и, конкретно, требованиям рабочего места. Учет этих особенностей позволяет обеспечивать гибкость образовательных траекторий и возможность оптимального и экономически эффективного «доучивания» или переобучения работников при переходе с одного рабочего места на другое.

Следовательно, цель разработки содержания непрерывного профессионального образования – обеспечить преемственность образовательных программ различных уровней. В структуре непрерывного интегрированного образования должны обеспечиваться сквозная вертикальная интеграция различных уровней образования, поступательность процесса развития личности и преемственность содержания разных уровней образования.

Интегрированная система непрерывного образования предполагает формирование нового содержания образования на базе интегрированных образовательных программ. Новая парадигма образования связана, прежде всего, с изменением социально-экономических условий современного развития России, с необходимостью построения новой экономической модели развития, что резко увеличивает потребность в специалистах высокого уровня подготовки. Бизнес требует повышения качества и технической культуры работников, развития рыночной инфраструктуры, технического, информационного и социального сервиса.

Развитию современных рыночных отношений в России сопутствуют два основных процесса: децентрализации и централизации образования. Отражением этих процессов являются стандартизация и регионализация образования, которые относятся к определяющим инновационным тенденциям профессионального образования.

На региональном уровне с учетом потребностей рынка труда и рынка образовательных услуг необходимо осуществлять многовариантную интеграцию ступеней образования, как внутри образовательного учреждения, так и в рамках интегрированного образовательного комплекса (например, образовательный консорциум «Среднерусский университет»).

Россия все активнее интегрируется в мировое образовательное пространство, но для реформирования образования интеграция в Европейскую систему образования не является самоцелью, для нас важнее опыт и знания рефор-



мирования профессионального образования, как в Европе, так и в других странах. Создание собственных российских моделей вариативной подготовки компетентных специалистов должно вестись не путем механического заимствования тех или иных европейских парадигм и доктрин образования и приспособления их к местным нуждам, а на основе творческого подхода.

Реформирование российского образования актуализировало и значительно расширило социальные функции учебного заведения, которое сегодня должно учитывать не только потребности государства и бизнеса, но и признавать запросы личности, ее уникальность, неповторимость, приоритетность создания условий для наиболее полного выявления и развития потенциальных возможностей каждого обучающегося.

Интеграция образования и бизнеса способствует превращению современной профессиональной школы в полноправный субъект рыночных отношений, что стимулирует повышение социальной роли и совершенствование функций социального контроля, социального тестирования, отбора и распределения поколения, вступающего в самостоятельную трудовую жизнь по социальным слоям, группам, а также поддержки и защиты обучающихся в период получения ими профессионального образования.

Проводя модернизацию российской образовательной системы путем ее интеграции в общеевропейское образовательное пространство, следуя историческим традициям и внедряя инновационное направление развития российской профессиональной школы, есть надежда, что она останется лучшей в мире, ибо решает задачи подготовки молодых специалистов, способных коренным образом изменить интеллектуальную, экономическую, научно-техническую, социальную и духовную основы нашего общества на базе улучшения качества образования, усиления связи процесса образования с научными исследованиями, расширения спектра образовательных услуг, координации совместной деятельности образовательных учреждений с представителями бизнеса.

Одним из основных трендов развития высшего образования в мире является многомерная диверсификация, которая не учитывается в реформе российского образования и приводит к негативным последствиям.

Институциональная диверсификация является фундаментальной нормой политики в области современного образования, поскольку она наилучшим образом соответствует образовательным и социальным требованиям. Она считается «необходимым следствием быстрого роста приема в послесредние учебные заведения и смещением многих систем послесреднего образования от элитных к массовым системам» и даже за его пределы [7]. Широкое разнообра-

зие высших учебных заведений (вузов) с различными миссиями позволяет системе в целом удовлетворять потребности студентов; обеспечивать возможности для социальной мобильности; удовлетворять потребности различных рынков труда; обслуживать политические потребности заинтересованных групп; обеспечивать сочетание элитного и массового высшего образования; повышать уровень эффективности вузов; а также предложить возможности для экспериментов с инновациями.

Глобализация и ускорение темпов конкуренции, выраженное в появлении и популярности глобальных рейтингов, способствуют развитию дифференцированной системы высшего образования. Институты и страны постоянно сравнивают друг с другом по показателям глобальных возможностей и потенциала, в котором вступают в игру сравнительные и конкурентные преимущества.

Развитие образования как социальной системы современного общества находит отражение в понятии «мировое образовательное пространство» — это относительно новое понятие. «Оно обозначает совокупность всех образовательных и воспитательных учреждений, научно-педагогических центров, правительственных и общественных организаций по просвещению в разных странах, геополитических регионах и в глобальном масштабе, их взаимовлияние и взаимодействие в условиях интенсивной интернационализации различных сфер общественной жизни современного мира» [6].

Российская система высшего образования, с одной стороны, сохранила советскую структуру массового высшего образования и государственный контроль над вузами, функционирующими по единым ФГОСам, а с другой стороны, предоставила нескольким десяткам вузов полную автономию и дополнительное финансирование. Эти вузы функционируют по своим собственным стандартам и нуждаются в независимой оценке, т.к. их цель — обеспечивать не просто качество, а совершенное качество своей деятельности.

Первый уровень достижения качества определяется национальной аккредитацией, и только после этого лучшие из аккредитованных включаются в глобальный рейтинг. Сочетание элитного и массового высшего образования — это требование времени в целях достижения успеха в глобальной экономике.

Современная Россия живет в сложное время и наше общество не имеет права не осуществлять постоянных изменений в системе высшего профессионального образования. При этом нужно понимать, что изменяться пассивно, адаптируясь к изменениям внешней среды, — контрпродуктивно. Высшее образование — это высокоэффективная отрасль, приносящая доход, с одной стороны, и мягкая сила, изменяющая мир, с другой.

Список литературы:

1. Байденко В.И. Болонский процесс: структурная реформа высшего образования Европы. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Российский новый университет, 2002. С.90.
2. Васильев В.Н. Университетский комплекс как центр развития региональной системы непрерывного образования /В.Н.Васильев, А.В.Воронин // Университетское управление: практика и анализ. 2001. № 3. С.14-24.
3. Вершинин А.С. Социальная дифференциация молодежи в профессиональном образовании // Профессиональное образование. Столица. 2008. № 3. С.13.
4. Ендовицкий Д.А. На пути к совершенству // Аккредитация в образовании. 2013. № 63. С.30-33.
5. Олейникова О.Н. Европейское сотрудничество в области профессионального образования и обучения: Копенгагенский процесс. М.: Центр изучения проблем профессионального образования. 2004. С.70.
6. Тумаева О.В. Мировое культурно-образовательное пространство // Профессиональное образование. Столица. № 2. 2008. С.63.
7. Santiago P., Tremblay K., Basri E., Arnal E. Tertiary Education for the Knowledge Society. <<http://www.oecd.org>>



УДК 378

Вейс Т.П., к.с.н
доцент кафедры «Экономика и управление»
Ярославцева А.Е., к. ю. н.
доцент кафедры «Гражданско-правовых дисциплин»

Дудкина А.В.
старший преподаватель кафедры
«Гражданско-правовых дисциплин»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Weiss, T. P., PhD
associate Professor of Department
«Economics and management»
Yaroslavtseva E. A., K. Yu. B.
associate Professor of the Department «Civil law disciplines»

Dudkina A. V.
senior lecturer of the Department «Civil law disciplines»
Tula Institute of Management and Business
named after N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

CURRENT LEGAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE INSTITUTE OF HIGHER EDUCATION

Аннотация: В статье рассматриваются недостаточность и нечеткость федеральных законодательных актов, фактически нефункционирующие нормы права в законодательном регулировании сферы образования, отсутствие кодификации и унификации нормативных актов в области образования ведет к отсутствию четко отлаженной правовой системы.

Ключевые слова: Формирование, образование, интеграция, инновационные технологии, общество, компетентный подход, модернизация.

Abstract: The article discusses the insufficiency and vagueness of the Federal legislative acts are actually non-functioning of the rule of law in the legislative regulation of the sphere of education, the lack of codification and unification of the normative acts in the field of education leads to a lack of well-established legal system.

Keywords: Formation, education, integration, innovation, society, competence approach, modernization.

Формирование образования осуществляется в направлении развития интегрированного профессионального образования, только оно способно подготовить специалистов, работающих в изменяющихся условиях, что дает новый импульс дальнейшему развитию не только самого института образования, но и других социальных институтов общества, так как современная образовательная система призвана в своем развитии опережать потребности реальной экономики, готовить специалистов будущего. Образование, в том числе интегрированное профессиональное образование, становится глобальной проблемой современности.

Интеграция в образовательный процесс инновационных технологий, направленных на повышение качества образования, оказывает стимулирующее воздействие на самоопределение, саморазвитие и самореализацию будущих специалистов в процессе их профессионального образования. Интеграция в образовательный процесс инновационной корпоративной культуры, мотивация внутренней конкурентной среды способствует совершенствованию социального института образования и развитию у обучающихся профессиональной конкурентоспособности и компетентности. Инновационное образование становится механизмом социального внедрения в образовательный

процесс инноваций и их развития, а также способствует социальной профессионализации личности.

Инновационную профессионально-образовательную систему можно определить как динамическую, сложнointегрированную, преемственную, профессиональную, деятельную систему.

Очевидно, что решение проблем образования, в том числе высшего образования, требует комплексного подхода, совместных усилий государства и общества, при приоритете государственного участия в этом процессе. Прямая обязанность государства – создавать условия для развития, задавать стратегические ориентиры, предоставлять населению качественные публичные услуги и эффективно управлять государственной собственностью. Это положение действительно и для системы образования.

В условиях рыночной экономики возникает вопрос закрепления правовых гарантий поддержки государством образования как стратегического направления развития. Это, прежде всего, касается проблем:

- законодательного закрепления государственных гарантий качества образования;
- налогового освобождения;
- трудоустройства выпускников;



- сохранения нормативной пропорции численности студенчества в стране [1].

В Законе «Об образовании» профессиональное образование определяется как «вид образования, направленный на приобретение обучающимися в процессе освоения профессиональных образовательных программ знаний, умений, навыков и компетенций определенного уровня и объема, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере и (или) выполнять работы по конкретной профессии или специальности» [2]. Следовательно, целесообразно законодательно закрепить различные пути расширения финансовой самостоятельности образовательных учреждений (право открывать собственные расчетные счета в банках, гарантии расходования дополнительных средств, зарабатываемых вузом), а также разработать дополнительные правовые гарантии для бюджетных учреждений, закрепляющих финансирование на основе реальных потребностей (принципы определения критериев реальных потребностей образовательной организации, а также оптимальный перечень таких критериев).

Система профессионального образования призвана развиваться не только синхронно с экономикой государства, но и, в известном смысле, опережая ее, поскольку она готовит кадры для будущего. Современные процессы модернизации российского образования происходят на фоне европейской интеграции в области образования. Российскими вузами решается задача разработки правовой и нормативно-методической базы по развитию уровневой системы высшего профессионального образования.

Учитывая прямые взаимодействия между образованием и другими социальными институтами, в данном случае с производством, следует отметить непосредственное влияние образования на процесс модернизации производства, в котором заинтересовано сегодня общество в целом. Поэтому в создании нового содержания образования на основе современных научно-методологических подходов в рамках многоуровневой структуры подготовки заинтересованы, прежде всего, молодежь, студенты. Большинство из них ждет от профессионального образования не столько ака-

демических знаний, сколько профессии, востребованной на рынке труда. Поэтому все большее значение в условиях модернизации образования приобретает качество образования, цели и технологии компетентностного подхода, и люди, их осуществляющие.

К приоритетам российского образования относится необходимость более качественной подготовки специалистов при участии не только работодателей, но и бизнес-сообщества. Интеграция науки, бизнеса и образования призвана решить негативные проблемы системы высшего образования. Для эффективной реализации правовых норм в сфере образования необходимо обеспечить усиление внимания государства к проблемам образовательного сообщества и укрепление взаимосвязей вузов с предприятиями реального сектора экономики и бизнес-сообщества.

В условиях разрешения проблем, стоящих перед высшим образованием, возникает вопрос введения законодательных норм, обеспечивающих качественные изменения статуса и повышения роли педагогического работника, то есть: прямое закрепление академических свобод в законодательстве, а также выработка механизма судебной защиты и самозащиты педагогов, академических свобод от необоснованного вмешательства в сферу образования администрации образовательного учреждения и органов государственной власти. Для этого необходимо дать четкое определение статуса образовательного учреждения на законодательном уровне [1].

Наиболее важным в процессе модернизации системы образования является совершенствование правового регулирования сферы образования. В первую очередь необходимо создание образовательного кодекса, устанавливающего приоритетную роль образования в экономике знаний. Недостаточность и нечеткость федеральных законодательных актов, фактически нефункционирующие нормы права в законодательном регулировании сферы образования, отсутствие кодификации и унификации нормативных актов в области образования ведет к отсутствию четко отлаженной правовой системы.

Список литературы:

1. Васенина И.В., Ключкова А.В. Экспертное сообщество о путях совершенствования законодательства об образовании // Социология. № 1-2, 2009. С.120-147.
2. Сайт Министерства образования и науки <http://mon.gov.ru/>



УДК 378.1

Воробьева Е.В.
Старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова, г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeva E.V.
Senior lecturer of department «Economics and Management»
Tula Institute of Management
and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF INNOVATION EDUCATION IN RUSSIA

Аннотация: В статье описывается важность и значимость изменений в современной системе высшего образования. Растущая потребность общества в новом качестве образования является определяющим фактором для внесения изменений в стратегию развития высшего образования.

Ключевые слова: инновационное образование, образовательный процесс, приоритеты современного образования
Abstract: The article describes the importance and significance of changes in the current system of higher education. Growing demand in the new society as education is a determining factor for changes in the strategy of development of higher education.

Keywords: innovative education, educational process and priorities of modern education

Преобразования, происходящие во всех сферах российского общества - экономической, социальной, политической, культурной, не могли не затронуть и систему образования, определяющую интеллектуальный потенциал страны, являющуюся условием ее процветания и развития.

Растущая потребность общества в новом качестве образования является определяющим фактором для внесения изменений в стратегию развития высшего образования.

Следует отметить перечень новых педагогических знаний и умений, которые требуют от преподавателя развивающие технологии обучения:

- умения диагностировать цели обучения воспитания;
 - более глубокого, системного знания учебного предмета и его научных основ;
 - умения переструктурировать учебный материал с индуктивного изложения в логику индуктивно-дедуктивного проблемного изложения целой темы, а не одного урока;
 - умения моделировать в учебном процессе (в его целях, содержании, формах, методах и средствах обучения) профессиональную деятельность будущего специалиста;
 - умения организовать самостоятельную работу студентов для подготовки к семинару, деловой игре, мозговому штурму и т.п.;
 - умения свободно владеть активными методами обучения;
 - умения обеспечить благоприятный психологический климат, сотрудничество преподавателя и студента.
- Целями инновационного образования являются:
- обеспечение высокого уровня интеллектуально-личностного и духовного развития студента;
 - создание условий для овладения им навыками научного стиля мышления;

- научение методологии нововведений в социально-экономической и профессиональной сферах. [1]

Инновационное образование ориентируется на студента и педагога, полагая их субъектами образовательного процесса. Их интересы – духовные, интеллектуальные, культурные – служат предпосылкой становления профессионального мышления, а потому выносятся в центр внимания такого образования.

Инновационное образование выстраивает учебный процесс как движение от социальных и общекультурных знаний и умений своей профессии (от профессии к культуре) к технологическим, дающим ему понимание способов и методов решения профессиональных задач, а от них к методологическим, позволяющим отслеживать динамику изменения качества своей профессиональной деятельности (от технологии к инновационному мышлению).

Инновационное мышление формируется у студента, если он, во-первых, активно мотивирован в обучении, реализует требования самоменеджмента, индивидуального самоуправления для достижения жизненных целей; во-вторых, если учебный процесс отражает полный жизненный цикл профессиональной деятельности с ее новшествами и противоречиями.

Следует подчеркнуть, что ведущими функциями инновационного обучения можно считать:

- интенсивное развитие личности студента и педагога;
- демократизацию их совместной деятельности и общения;
- гуманизацию учебно-воспитательного процесса;
- ориентацию на творческое преподавание и активное учение и инициативу студента в формировании себя как будущего профессионала;
- модернизацию средств, методов, технологий и материальной базы обучения, способствующих формиро-



ванию инновационного мышления будущего профессионала.

Инновационное образование ориентируется на студента и педагога, полагая их субъектами образовательного процесса. Их интересы – духовные, интеллектуальные, культурные – служат предпосылкой становления профессионального мышления, а потому выносятся в центр внимания такого образования. Антропоцентризм как свойство инновационного образования предполагает высокий уровень самостоятельности студента, его способности к самоуправлению, от преподавателя требуется высокий уровень педагогической компетентности, инициативности и технологической функциональной грамотности. [2]

Ключевым понятием инновационного образования является понятие «профессионализм». Профессионализм в педагогике высшей школы понимают через призму качества, норму качества, эталонный уровень.

Большинство педагогов под профессионализмом понимают:

- определенный уровень мастерства решения профессиональных задач;
- способность в рамках своей профессии к надежной, безотказной деятельности;
- творчество в нестандартных ситуациях, поиск эффективных решений;
- высокий интеллектуально-личностный уровень развития;
- наличие ключевых квалификаций и компетенций.

Традиционный образовательный процесс в вузе дает студентам учебные знания, но привязка этих знаний к конкретной профессиональной деятельности происходит эпизодически, например, во время курсовой, преддипломной или производственной практик. Ясно, что оснастить студента реальными профессиональными знаниями и качествами в этих условиях довольно сложно. Инновационное же образование ориентированно на формирование профессиональных знаний и качеств в процессе

освоения инновационной динамики, например, в процессе освоения типичных инноваций через электронную хрестоматию, где представлены типичные инновации, демонстрирующие ход развития данной профессиональной сферы деятельности, собраны профессиональные задачи интегрального типа. Таким образом, понятие профессионализма становится интегральным качеством выпускника, которое он синтезировал сам в процессе своего обучения. Осознание студентом себя как профессионала влияет на исход образовательного процесса, поскольку активизирует мотивацию саморазвития, что, в свою очередь, превращает процесс обучения в источник удовлетворения потребностей развивающейся личности. В итоге студент осуществляет реальный переход из формально-правового (студент как субъект образования) в состояние фактического антропоцентризма (студент – субъект собственной жизнедеятельности). [3]

Итак, инновационное образование выстраивает учебный процесс как движение от социальных и общекультурных знаний и умений своей профессии (от профессии к культуре) к технологическим, дающим ему понимание способов и методов решения профессиональных задач, а от них к методологическим, позволяющим отслеживать динамику изменения качества своей профессиональной деятельности (от технологии к инновационному мышлению).

Инновационное мышление формируется у студента, если он, во-первых, активно мотивирован в обучении, реализует требования самоменеджмента, индивидуального самоуправления для достижения амбициозных (в хорошем смысле слова) жизненных целей; во-вторых, если учебный процесс отражает полный жизненный цикл профессиональной деятельности с ее новшествами и противоречиями.

Традиционная технология обучения (от знания к умениям), основанная на логике науки, должна быть дополнена новыми технологиями, основанными на закономерностях познавательной деятельности.

Список литературы:

1. Государственно регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов / Под общ. ред. Кушлина В.И., Волгина Н.А., ред. кол.: Владимирова А.А. и др. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2014. – 289 с.
2. Гуськова Н. Д. Инвестиционный менеджмент: учебник/ Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. - М.: КНОРУС, 2015. - 456 с.
3. Инвестиции в инновации: Учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеяев, Р.С. Голов. - 2-е изд., - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и К», 2016. - 238 с.



УДК 336.37

Михайлова Е.А.
Ст. преподаватель кафедры ПОиМ
ГОУ ДПО ТО «ИПК и ППРОТО»
г. Тула, Россия
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

Mikhailova E. A.
St. lecturer ASIC
GOU DPO «IPK and PROTO»
Tula, Russia
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: На протяжении последних десяти лет наблюдается тенденция сокращения практики обеспечения доступности высшего образования, выражаемая в сокращении численности бюджетных мест в высших учебных заведениях. Недостаток бюджетных средств для финансирования образования проявляется не только с количественного аспекта, но и качественного, так как распределение средств между уровнями образования и учреждениями нельзя назвать рациональным, что делает актуальным рассмотрение основных перспектив и предпосылок развития платной образовательной деятельности.

Ключевые слова: образование, финансирование, бюджет, платное образование, бюджетное финансирование.

Abstract: Over the last ten years, there has been a trend decline in the practice of ensuring access to higher education, expressed in reducing the number of budget places in higher educational institutions. The lack of budget funding for education is evident not only from the quantitative aspect but also qualitative, as the distribution of funds between educational levels and institutions cannot be called rational, which makes it relevant to consideration of the basic prospects and prerequisites for the development of paid educational activities.

Key words: education, financing, budget, paid education, government funding.

Роль образования на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития.

Переход экономики Российской Федерации на рыночные принципы функционирования сопровождался реформированием финансовых отношений и в образовательном секторе.

Образование является одной из важнейших сфер социальной жизни общества, от функционирования которой зависит интеллектуальное, культурное и нравственное состояние общества. Конечный результат данной сферы деятельности сводится к образованности индивида, то есть к его новому качеству, которое выражается в совокупности приобретенных знаний, умений и навыков. [1]

В числе наиболее важных социально-экономических прав и свобод человека можно отметить право на образование, являющееся одним из наиболее существенных конституционных социальных прав человека, которое создает предпосылки для дальнейшего развития как отдельной личности, так и всего общества.

Российская политика в сфере образования отражает следующую тенденции современного социально — экономического развития общества:

- ускорение темпов общественного развития, вызывающее необходимость повышения уровня готовности граждан к изменениям;

- переход к информационному, постиндустриальному обществу;
- расширение масштабов межкультурного взаимодействия;
- рост числа глобальных проблем, решение которых возможно только при условии сотрудничества с мировым сообществом, требующим формирования современного мышления у молодого поколения;
- динамичность развития экономических процессов, усиление конкуренции, сокращение сфера неквалифицированного труда;
- повышение роли человеческого капитала и пр. [1].

Современная отечественная система образования выступает немаловажным фактором, обеспечивающим сохранение места России в числе ведущих стран мира, обладающей высоким уровнем культуры, образования и науки.

В современных условиях социально-экономического развития общества образование и наука становятся важнейшими движущими силами экономического роста и повышения эффективности народного хозяйства. Таким образом, можно сказать, что образование на современном этапе общественного развития является одним из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, а также благополучия каждого отдельного гражданина.

Действующий механизм финансирования обеспечивает широкую самостоятельность учреждениям образования в использовании дополнительных финансовых источников.



Расходование средств производится в строгом соответствии с показателями, утвержденными по смете учреждения.

Финансирование статей сметы в основном должно идти за счет областного бюджета.

Средства, которые были получены в результате коммерциализации деятельности образовательного учреждения, подлежат обложению налогом на прибыль. Однако, в налоговом законодательстве Российской Федерации для образовательных учреждений в сфере налогообложения прибыли предусмотрены следующие льготы: в случае реинвестирования полученных от коммерческой деятельности доходов в образовательное учреждение, налоговые обязательства снимаются, то есть теряется статус предпринимательской деятельности [2].

Тенденцию роста объемов платных образовательных услуг можно подтвердить следующим данными: в 2000 году объем платных услуг составлял 41 530 миллионов рублей, а в 2016 году — 347 350 миллионов рублей [3], то есть прирост в данном периоде составил практически 8,5 раз.

Предоставление вузам законодательно закрепленной возможности ведения платной образовательной деятельности обусловило не только росту объемов внебюджетного финансирования образовательной деятельности, но и широкому распространению коммерческих негосударственных высших учебных заведений. По различным данным, удельный вес негосударственных вузов на сегодняшний день составляет около 40% [3] среди совокупного количества высших учебных заведений России.

Описанные выше тенденции обусловили появление следующего противоречия: снятия с себя государством части финансовых обязательств обусловило появление у образовательных учреждений стимула к приему студентов на платной основе и сокращению бюджетных мест. Однако, данная ситуация вступает в противоречие с конституционными правами каждого человека на получение бесплатного образования.

Также следует отметить проблему, качества платного высшего образования, в частности, поступление на платной основе в государственный или негосударственный Вуз

значительным образом упрощается, что автоматически сказывается на качестве получаемого образования и квалификации специалистов.

Таким образом, в целом можно отметить, что на протяжении последних десяти лет наблюдается тенденция сокращения практики обеспечения доступности высшего образования, выражаемая в сокращении численности бюджетных мест в высших учебных заведениях.

Также следует отметить, что недостаток бюджетных средств для финансирования образования проявляется не только с количественного аспекта, но и качественного, так как распределение средств между уровнями образования и учреждениями нельзя назвать рациональным.

Все вышеизложенное обуславливает необходимость поиска путей решения проблемы, связанной не только с недостатком бюджетных средств для финансирования образования, но и усовершенствования непосредственно самого механизма бюджетного финансирования данной сферы.

Считается, что для того, чтобы достичь эффективности финансирования образования нужно, во-первых, реализовывать финансирование по конечным результатам, т. е. расходовать деньги только по назначению. Это поддержит стимул в ученых на новые открытия, даст возможность повысить им зарплату, стипендии за счет сэкономленных средств. А с другой стороны, такое решение может привести к тому, что оно не позволит управлять ресурсами в зависимости от определенных условий и ограничит самостоятельность образовательных учреждений. Поэтому нужно будет соблюдать баланс между целевым финансированием и предоставлением свободы в распоряжении средств.

Во-вторых, следует расширить привлечение внебюджетных средств. Причем, необязательно оказание платных услуг образования, но и также осуществление других видов деятельности, которые будут приносить дополнительный доход (напр., сдача в аренду объектов собственности)

В-третьих, требуется усовершенствование структуры финансовых органов, которая содержит большое количество промежуточных звеньев, тормозящих движение финансовых потоков.

Список литературы:

1. Толочко И. Г. Финансирование в сфере высшего образования: основные проблемы [Текст] / И. Г. Толочко // Молодой ученый. — 2015. — №19. — С. 371-374.
2. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.minre>
3. Статистика высшего образования — СТАТИСТИКА.ru: данные Росстат, Госкомстат государственная статистика России [Электронный ресурс] www.statistika.ru



УДК 336.37

Михайлова Е.А.
Ст. преподаватель кафедры ПОиМ
ГОУ ДПО ТО «ИПК и ППРОТО»
г. Тула, Россия
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

Mikhailova E. A.
St. lecturer ASIC
GOU DPO «IPK and PROTO»
Tula, Russia
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

PROBLEMS OF FINANCING EDUCATION AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: На протяжении последних десяти лет наблюдается тенденция сокращения практики обеспечения доступности высшего образования, выражаемая в сокращении численности бюджетных мест в высших учебных заведениях. Недостаток бюджетных средств для финансирования образования проявляется не только с количественного аспекта, но и качественного, так как распределение средств между уровнями образования и учреждениями нельзя назвать рациональным, что делает актуальным рассмотрение основных перспектив и предпосылок развития платной образовательной деятельности.

Ключевые слова: образование, финансирование, бюджет, платное образование, бюджетное финансирование.

Abstract: Over the last ten years, there has been a trend decline in the practice of ensuring access to higher education, expressed in reducing the number of budget places in higher educational institutions. The lack of budget funding for education is evident not only from the quantitative aspect but also qualitative, as the distribution of funds between educational levels and institutions cannot be called rational, which makes it relevant to consideration of the basic prospects and prerequisites for the development of paid educational activities.

Key words: education, financing, budget, paid education, government funding.

Проблема финансирования сферы образования на современном этапе экономического развития выступает одной из наиболее насущных проблем государства.

Эффективная система финансирования образования должна быть ориентирована на решение следующих основных задач:

- обеспечение доступности образования для всех слоев населения;
- обеспечение образовательных учреждений необходимыми ресурсами.

Недостаточность финансирования сферы образования может повлечь снижение уровня образования и упадок экономического роста.

Источники финансирования образования в России достаточно разнообразны и включают в себя как средства из бюджета, так и средства самих учебных заведений.

Бюджетное финансирование деятельности образовательных учреждений производится из бюджета того уровня, к которому относится соответствующий учредитель образовательного учреждения.

В таблице 1 рассмотрим динамику расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на образование за 2007-2016 гг.

Таким образом, по данным таблицы 1 можно отметить, что удельный вес расходов на образование в совокупных расходах консолидированного бюджета РФ составляет

Таблица 1. Динамика расходов консолидированного бюджета на образование за 2009-2016 гг [3]

Период	Расходы консолидированного бюджета на образование	
	Всего, млрд. руб.	В % от общего размера расходов, %
2009	1343,00	11,8
2010	1664,2	11,8
2011	1783,5	11,1
20112	1893,9	10,8
2013	2231,8	11,2
2014	2558,4	11,0
2015	2888,8	11,6
2016	3037,3	11,2

**Таблица 2.** Динамика расходов консолидированного бюджета Российской Федерации по уровням образования, млрд. руб. [3]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Дошкольное	113	145,3	189,7	254,5	287,0	321,3	394,7	469,6	598,1	658,1
Общее	356,0	475,9	599,0	737,1	795,6	827,4	989,7	1184,0	1329,2	1414,7
Профессиональное	82,8	102,8	128,0	159,4	169,0	163,8	177,7	188,7	197,4	201,8
Высшее	125,9	169,9	240,2	294,6	347,2	377,8	405,8	437,9	434,2	432,7

около 11% и на протяжении рассматриваемого периода он сильно не меняется.

Далее проанализируем расходы консолидированного бюджета Российской Федерации в разрезе по уровню образования в таблице 2.

Таким образом, по данным таблицы 2 можно отметить тенденции увеличения размера расходов бюджета на дошкольное образование, которое, прежде всего, обусловлено ростом числа мест в дошкольных учреждениях и, следовательно, расходами на их содержание и оборудование.

В целом, на расходы по финансированию общего образования приходится наибольшая часть расходов на образование консолидированного бюджета, что обусловлено более длительным процессом обучения и широким охватом населения. Рост расходов на общее образование в рассматриваемом периоде был обусловлен реализацией ряда различных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности российского образования.

Таким образом, происходящие в настоящее время изменения (постоянно растущий объем информации, динамичное развитие научно – технической составляющей общественной жизни) диктуют необходимость получения высшего профессионального образования. Также без высокого уровня образования невозможно стабильное развитие государства в целом. В многоуровневой структуре российского образования ведущая роль отводится именно высшему и послевузовскому образованию.

Бюджетное финансирование данной сферы, в целом, можно назвать стабильным и регулярным. Также по рассмотренным данным можно отметить, что российское государство поставило перед собой задачу развить системы высшего профессионального образования и взяло на себя большую часть расходов, осуществляя финансирование из средств федерального бюджета. В частности, в структуре расходов федерального бюджета на образование на долю расходов на высшее профессиональное образование приходится практически 90% от совокупных расходов.

В связи с переходом нашей страны к механизму рыночных отношений произошли и изменения в сфере финансирования образования, в частности, доля средств, получен-

ных образовательными учреждениями от осуществления коммерческой деятельности, в структуре источников их финансирования возросла.

Государственные вузы могут получать внебюджетные средства посредством осуществления сдачи в аренду неиспользуемых помещений вуза, организации курсов повышения квалификации или благодаря реализации научных разработок на договорной основе [3].

Далее на графике рисунка 1 рассмотрим структуру расходов консолидированного бюджета на образование в разрезе по уровням бюджетной системы в 2016 году.

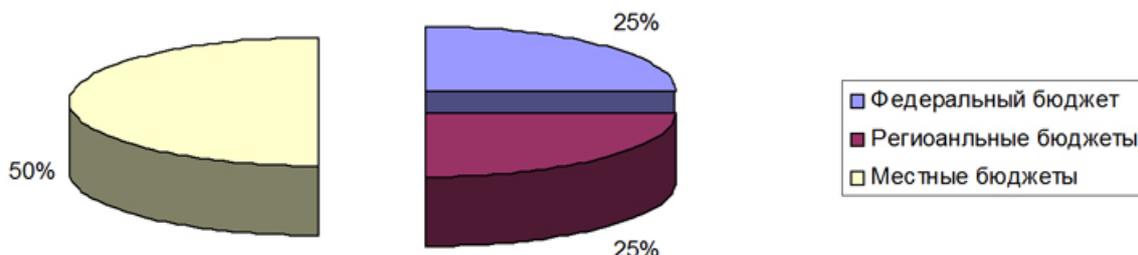
Таким образом, 50 % расходов на образование ложится на местные бюджеты РФ.

Далее рассмотрим основные тенденции по-другому не менее важному источнику финансирования образования – оказание платных слуг.

Средства, которые были получены в результате коммерциализации деятельности образовательного учреждения, подлежат обложению налогом на прибыль. Однако, в налоговом законодательстве Российской Федерации для образовательных учреждений в сфере налогообложения прибыли предусмотрены следующие льготы: в случае reinvestирования полученных от коммерческой деятельности доходов в образовательное учреждение, налоговые обязательства снимаются, то есть теряется статус предпринимательской деятельности [2].

Тенденцию роста объемов платных образовательных услуг можно подтвердить следующим данными: в 2000 году объем платных услуг составлял 41 530 миллионов рублей, а в 2016 году – 347 350 миллионов рублей [3], то есть прирост в данном периоде составил практически 8,5 раз.

Предоставление вузам законодательно закрепленной возможности ведения платной образовательной деятельности обусловило не только росту объемов внебюджетного финансирования образовательной деятельности, но и широкому распространению коммерческих негосударственных высших учебных заведений. По различным данным, удельный вес негосударственных вузов на сегодняшний день составляет около 40% [3] среди совокупного количества высших учебных заведений России.

**Рисунок.** Структура расходов на образование консолидированного бюджета РФ по уровням бюджетной системы в 2016 году, % [1]



Список литературы:

1. Толочко И. Г. Финансирование в сфере высшего образования: основные проблемы [Текст] / И. Г. Толочко // Молодой ученый. — 2015. — №19. — С. 371-374.
2. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.minre>
3. Статистика высшего образования — СТАТИСТИКА.ru: данные Росстат, Госкомстат государственная статистика России [Электронный ресурс] www.statistika.ru



УДК 330.3

Бацылева В.М.
студент кафедры «Экономика»
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
Брянский филиал, г. Брянск, Россия.
e-mail: vikki09.07@mail.ru

Batsyleva V.M.
Undergraduate of Economics,
Plekhanov Russian University of Economics, Bryansk branch,
Bryansk, Russia.
e-mail: vikki09.07@mail.ru

НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ INEQUALITY IN THE DISTRIBUTION OF INCOME IN THE HISTORICAL PERSPECTIVE

Аннотация: Инновации, которые большинством исследователей рассматриваются в качестве драйвера экономического роста, вызывают значительные изменения; часть этих изменений носит негативный характер. Одним из таких негативных последствий инновационного развития является сокращение доли среднего класса в социальной структуре. Статистические данные США за последние 50 лет являются надежным информационным источником для формулирования подобного утверждения.

Ключевые слова: инновации, социальная структура, средний класс.

Abstract: Innovations, which most researchers consider as drivers of economic growth, cause significant changes; Some of these changes are negative. One of such negative consequences of innovative development is the reduction of the share of the middle class in the social structure. US statistics over the past 50 years are a reliable information source for the formulation of such an assertion.

Key words: innovation, social structure, middle class.

Говоря «в исторической перспективе», мы имеем в виду, прежде всего период после Второй мировой войны. По данным недавнего исследования Oxfam (см. ниже) неравенство в последние годы достигло своих максимальных значений, значительно превосходя предыдущие значения, хотя по-прежнему и уступает богатству римского импера-

тора Августа (эквивалентного 4,6 трлн. долл. США, что на тот момент равнялось одной пятой части богатства всей Римской империи) и легендарного короля Тимбукту Манса Муса, правившего с 1280 по 1337 гг., который был по словам журнала Time «богаче, чем кто бы то ни было мог бы описать» (рис. 1):

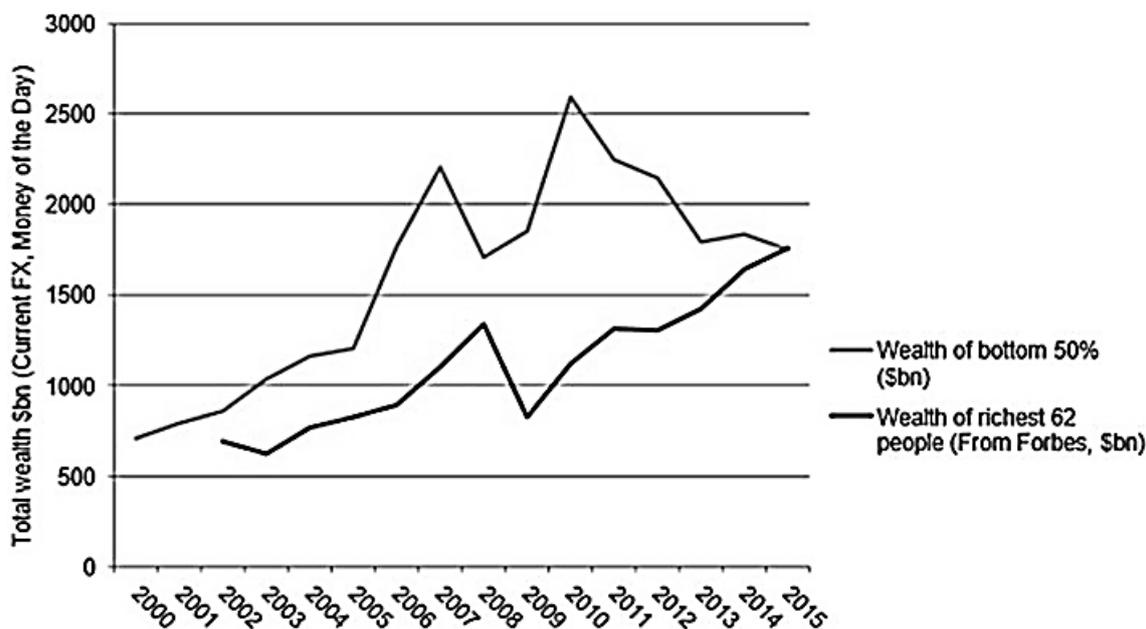


Рис. 1. Динамика доходов 62 наиболее богатых (по данным Forbes) людей мира и 50% наименее обеспеченных [2]



Если брать в расчет крупнейшую экономику мира (США), то неравенство в данной стране также усиливается: например, за время правления Б. Обамы число получателей продуктовых талонов выросло с 27 млн. человек почти до 50 млн. По оценкам министерства сельского хозяйства, курирующего «Федеральную программу дополнительных продовольственных пособий» SNAP (Supplemental Nutritional Assistance Program, SNAP), каждые 5 долларов расходов из сумм этих пособий трансформируются в 9,2 доллара на уровне экономики в целом. Деньги с продовольственных карт списываются при покупке продуктов питания, ритейлеры и продавцы платят работникам и поставщикам, которые, в свою очередь, далее тратят эти суммы в магазине, вносят коммунальные платежи и т. д. Так средства правительства возвращаются в оборот и увеличивают сумму потребительских расходов, на долю которых в структуре экономики США приходится около 70%. Расходы бюджета только на SNAP составляют около 60 млрд. долларов в год (средний месячный размер продуктового пособия составляет около 120 долларов на человека).

Рост социальных расходов за время президентства Б. Обамы носит многогранный характер: это не только продуктовые талоны, но медицинские страховки для неимущих, пособия по безработице, социальное жильё, налоговые вычеты для неимущих. Так, например, в 2010 году 66,1% расходов федерального бюджета США составляли социальные выплаты (при Р. Рейгане – 46%). [12]

Помимо этого, рост социальных расходов означает сокращение доли трудоспособного населения в социальной структуре США, в первую очередь, плательщиков подоходных налогов. Для того, чтобы считаться бедным и не платить подоходный налог, американское домохозяйство из 4-х человек (двое трудоспособных и двое детей) должно иметь доход менее 45 тыс. долларов в год. Следующий гра-

фик показывает, что 41% американских домохозяйств либо не платят подоходный налог, либо вообще имеют отрицательный баланс (к примеру, многодетные семьи, которым государство ещё доплачивает). Отметим, что при Р. Рейгане эта цифра была 18%. [12]

Отметим, что увеличивается и разрыв в получаемых доходах между семьями, в которых есть подрастающие дети, а также неполными семьями, и средним значением; этот разрыв, как нетрудно догадаться, отнюдь не в пользу первых. Поляризация семейных доходов также приведет к эрозии среднего класса в ближайшие годы [3] Это же исследование показывает рост доходов прежде всего в тех семьях, в которых родители имеют высшее образование. В то же время, географическое неравенство в образовании также выросло в течение последних 30 лет. [10]

Особенно печально, что основа прежней экономической стабильности США – средний класс, стремительно сокращается. Так, с 1970 года по 2010 год его величина упала с 50,3% домохозяйств до 42,2% (рис. 2):

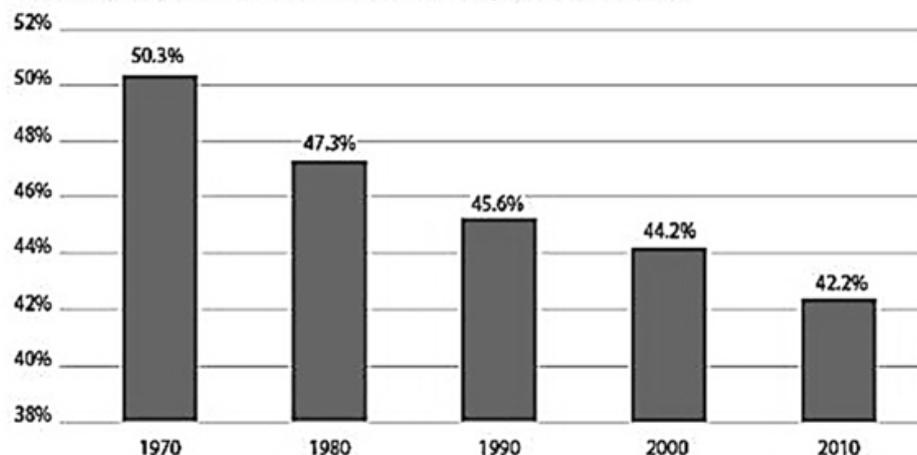
Как показывает недавнее исследование Cornell-Stanford, в 2010 г. число небогатых домохозяйств в США удвоилось по сравнению с 1970 г. При этом имущественное расслоение сильнее в тех секторах экономики, которые переживают спад; особенное сокращение происходит именно за счет среднего класса. [4] В то же самое время, исследование Университета штата Иллинойс демонстрирует, что сельские районы США оказываются более богатыми, чем обычно ожидается, особенно в районах Среднего Запада. [8]

Обратим внимание, что и структура самого среднего класса также изменилась в течение того же периода времени: так, немецкий экономист Олаф Герземанн в своей книге «Ковбойский капитализм» указывает, что в 1972 году подавляющая часть дохода в семьях (в среднем) приходилась

Fewer households are earning middle-class incomes

Not only have middle-class incomes stagnated, but the share of households that are earning middle-class incomes has also been in decline since the 1970s. The share of American households earning between 50 and 150 percent of the median income was 42.2 percent in 2010, down from 50.3 percent in 1970.

Percent of households with annual incomes within 50 percent of the median



Source: Alan Krueger, 'The Rise and Consequences of Inequality,' Speech at Center for American Progress, Washington, D.C., January 12, 2012.

Рис. 2. Количество домохозяйств, имеющих доходы ниже среднего уровня, % [12]



на зарплату мужа. «В 1970-е семьи с двумя работающими были редки. Сегодня они обычны», – пишет он (доля семей, где работает женщина, с 1982 года по 2002 год увеличилась с 60% до 72%; к 2010 году – до 74%). То есть фактически, если брать доход на одного работающего в семье, уровень зарплат среднего класса (по паритету покупательской способности) даже с 1982 г. по 2002 г. упал минимум на 15%. [11, с. 140-141]

При этом уровень долга среднестатистического домохозяйства, относимого к среднему классу, вырос до очень большой величины – 70,7 тыс. долларов (в 1989 году он составлял 25,3 тыс. долларов). Если учесть эту «надбавку», то и нынешний уровень численности среднего класса следует пересматривать в сторону понижения.

Средства среднестатистического домохозяйства в США упали до 57 тыс. долларов в 2010 году по сравнению с 73 тыс. долларов в 1983 году. Если бы состояние всех семей в США росло одинаково, средний показатель бы вырос до 119 тыс. долларов. Элита (1% американцев) добила роста своего среднестатистического богатства до 16,4 млн. долларов по сравнению с 9,6 млн. долларов в 1983 году. Во многом, этот рост обеспечен систематическим трансфером доходов от бедных к богатым. [6]

Парадоксально, но усиливающееся неравенство делает и наиболее богатую, и наиболее бедную часть населения

более консервативными. В октябрьском 2010 г. выпуске журнала *American Journal of Political Science* опубликована статья Н. Келли (Университет г. Ноксвилль, Теннесси) и П. Эннса (Корнельский Университет), основанная на изучении результатов опросов сотен тысяч респондентов с 1952 по 2006 г. Итоги их анализа обескураживают: и самые богатые, и самые бедные респонденты обнаружили снижение поддержки таких государственных программ как благотворительность и социальные выплаты малоимущим. Таким образом, авторы исследования делают вывод, что неравенство является самоподдерживающим феноменом. [9]

Если данная тенденция сохранится и в дальнейшем, то вполне ожидаемо вырастет риск гражданской войны, утверждают Й. Батен и К. Мумме из Тюбингенского университета, приводя в качестве примера страны Африки и Латинской Америки. [7] С их выводом трудно не согласиться. Четвертая промышленная революция уже принесла больше разочарований, чем новых возможностей, что, сказалось на дальнейшем социальном расслоении. [1]

Вследствие этого неудивительным представляется тот факт, что «Коммунистический манифест» Маркса входит в число самых читаемых книг университетов, входящих в «Лигу плюща», а в 6 штатах является и вовсе самой востребованной книгой в университетских библиотеках. [5]

Список литературы:

1. Blanke, Jennifer, and Kaspersen, Anja. Why equity matters more than you might think // http://www.weforum.org/agenda/2016/02/why-equality-matters-more-than-you-might-think?utm_content=bufferff413&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer. (дата обращения 13.02.2017)
2. Flaherty, Eoin. Has the world always been this unequal? // https://www.weforum.org/agenda/2016/02/has-the-world-always-been-this-unequal?utm_content=buffera19f&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer. (дата обращения 02.02.2017)
3. Growing income gap among US families suggests increasing economic insecurity // <http://phys.org/news/2008-12-income-gap-families-economic-insecurity.html>. (дата обращения 11.12.2016)
4. High-income Americans more segregated than ever // <http://phys.org/news/2013-10-high-income-americans-segregated.html>. (дата обращения 11.12.2016)
5. Ingraham, Christopher. What Ivy League students are reading that you aren't // <https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/02/03/what-ivy-league-students-are-reading-that-you-arent/>. (дата обращения 12.03.2017)
6. Johnson, Eric Michael, and Capra, Fritjof. Why Economists Don't Know How to Think About Growth. An interview with Fritjof Capra // http://economics.com/why-economists-dont-know-how-to-think-about-growth/?utm_source=Economics+Newsletter&utm_campaign=73d69299d0-February_7_2016&utm_medium=email&utm_term=0_6135d6253e-73d69299d0-317265733. (дата обращения 12.03.2017)
7. Karls, Eberhard. Rich-poor gap and the risk of civil war // <http://phys.org/news/2014-06-rich-poor-gap-civil-war.html>. (дата обращения 08.12.2016)
8. Rural America more prosperous than expected // <http://phys.org/news/2009-12-rural-america-prosperous.html>. (дата обращения 12.12.2016)
9. UT professor finds economic inequality is self-reinforcing // <http://phys.org/news/2010-10-ut-professor-economic-inequality-self-reinforcing.html>. (дата обращения 11.02.2017)
10. Weale, Sally. Geographical inequality in education has grown over 30 years, study finds // <http://www.theguardian.com/education/2016/jan/12/geographical-inequality-education-growing-study-finds>. (дата обращения 12.12.2016)
11. Герземанн О. Ковбойский капитализм. Европейские мифы и американская реальность. - М.: ИРИСЭН, 2006. 270 с. (Серия «Экономика»)
12. Сжатие среднего класса в США и ответ на него: больше социализма // <http://tfolk.ru/?p=13033>. (дата обращения 11.01.2017)



УДК 338.24.021.8:4

Миняжов И.С.
Аспирант кафедры
«Социология и психология управления»
ГОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва, Россия
e-mail: il@rambler.ru

Minyajov I.S.
Post Graduate Student of the Department
«Sociology and Psychology of Management»
State University of Management
Moscow, Russia
e-mail: il@rambler.ru

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ACTUAL ASPECTS OF SOCIAL-ORIENTED MANAGEMENT OF EDUCATIONAL ENTERPRISES OF THE HIGHER SCHOOL

Аннотация: в современных условиях реформирования отечественной высшей школы становятся актуальными аспекты социально-ориентированного управления образовательными организациями.

Ключевые слова: высшая школа, образовательные организации, социально-ориентированное управление.

Abstract: in modern conditions of reforming of the national higher school, aspects of socially-oriented management of educational enterprises become relevant.

Keywords: higher education, educational enterprises, socially-oriented management.

Социально – ориентированное управление – это вид управления, которое осуществляется в системе человеческих отношений и представляет собой упорядочивающее воздействие на общество в целом и на отдельные его сферы (экономическую, социальную, политическую, духовную) с целью сохранения или изменения их качественной специфики, совершенствования и развития.

Повышение социального статуса работающего персонала, занятого в бюджетной сфере, удовлетворение социально-значимых потребностей специалистов и служащих госсектора являются стратегическими задачами социально-экономических преобразований в нашей стране.

Стремительные перемены, определяющие нынешнюю общественно-экономическую и культурную жизнь России, находят свое отражение в практике социального управления образовательными организациями высшей школы.

Необходимость осмысления и пересмотра целевых, содержательных и процессуальных характеристик социального управления предопределило изменение формата образовательной парадигмы. В связи с указанным обстоятельством закономерно возникает проблема оценки эффективности и результативности организации социально-ориентированного управления в российских вузах.

Изменения социальных условий побуждают самих работников обнаруживать внутрипроизводственные резервы увеличения эффективности труда.

Таким образом, если организация ориентируется на социальную составляющую, то находит скрытые социальные резервы управления человеческим ресурсами, формирует и включает оптимальные механизмы социального управления трудовыми коллективами, рабочими группами и командами на основе выявления личностного потенциала работников, учета их потребностей и интересов.

Социально-ориентированное управление аккумулирует в себе внешние и внутренние детерминанты, которые явно и косвенно влияют на активность человека в социальной системе. Полный комплекс воздействующих факторов подразумевает присутствие социальных условий, которые формируют субъект – объектные отношения в организации, разделяемые нормы и ценности.

Выступая одним из главных социальных институтов общества и одной из ступеней социализации человека, образование – это один из самых значимых этапов в жизни человека. Подобно тому, как биологический организм не может функционировать в целом без различных частей, так и общество не может адекватно функционировать без системы образования. Сфера образования по-своему реагирует на вызовы времени, развивается и видоизменяется, отвечает потребностям социума, способствует формированию новых запросов людей. Как и другие социальные институты, система образования, не являясь исключением, пронизана конфликтами. Различные группы ведут борьбу по поводу ценностей, которые следует передавать учащимся.

Образование является сферой деятельности, в которой происходит воспитание и становление нового поколения, будущего российского общества. Процесс образования состоит не только в подготовке учащегося к определенному виду деятельности, он оказывает влияние на статус человека в обществе. Образование также является гарантом того, что после окончания высшего учебного заведения человек получит прибавку к зарплате не менее 40,0%. В жизни многих людей образование способствует продвижению вверх по социальной лестнице, или восходящей мобильности.

Таким образом, образование – это социальный институт, благодаря которому общество наделяет своих граждан профессиональными знаниями, умениями и навыками, прививая



ет им культурные нормы и ценности. Также образование следует рассматривать, как рациональный способ распределения людей в соответствии с их достоинствами и достижениями.

Основной путь получения образования — самообразование и самообразование, когда знания, умения и навыки приобретаются человеком самостоятельно, без помощи обучающихся.

Задачи профессиональных учебных заведений — последовательное повышение профессионального и общеобразовательного уровня учащихся, подготовка квалифицированных бакалавров и магистров.

Высшее образование — верхний уровень профессионального образования, следующий после среднего общего или профессионального образования. Оно включает в себя совокупность систематизированных знаний, практических умений и навыков, которые позволяют решать теоретические и практические задачи по профессиональному профилю, используя и творчески развивая современные достижения науки, техники и культуры.

Базовые управленческие функции высших учебных заведений:

1. подготовка высококвалифицированных работников, способных обеспечить научно-технический прогресс (иначе можно назвать эту функцию образовательной, которая включает в себя профессиональное обучение личности будущего работника);
2. научная функция: развитие наук и искусств, поиск и открытие новых знаний;
3. повышение квалификации, переподготовка и обучение кадров;
4. высшее образование выступает как один из факторов формирования высокой политической культуры и активности личности и как фактор формирования свободы личности: высшее образование обеспечивает

активную жизненную позицию индивида, исходя из такого понимания указанной функции, ее можно назвать социальной;

5. система высшего образования является одним из важнейших каналов духовного формирования общества, основанного на всестороннем развитии личности (эту функцию условно можно назвать развивающей).

Функции высшего образования проявляются на протяжении длительного времени. Обучение людей в вузе — лишь начало, но достаточно мощное, если не решающее. Очевидно, что тот «заряд», который получен в вузе, в развитии знаний, умений и навыков, мировоззрения, общей и политической культуры, как правило, оказывается решающим во всей последующей жизнедеятельности человека.

Социальная среда вузов — это совокупность социальной макро-, мезо- и микросферы, оказывающей как прямое воздействие, так и косвенное влияние на всю совокупность процессов, протекающих в вузах, включая условия, необходимые для обучения и воспитания студентов бакалавриата, специалитета и магистратуры в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта РФ.

При этом воздействие и влияние социальной среды на реализацию базовых функций вузов являются разнонаправленными: они носят не только позитивный или нейтральный, но и негативный характер. К примеру, глобальный финансово-экономический кризис, приведший к росту инфляции и скачку цен на товары и услуги в России, серьезно затруднил осуществление научной и развивающей функций наших вузов. В то же время введение санкций против РФ странами Запада усилило реализацию социальной функции российских вузов, вызвав рост патриотизма и сплоченности среди отечественного студенчества и преподавательского корпуса.



УДК 338

Саматова А. И.
бакалавр 4 курса направления подготовки
«Менеджмент»,
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга
orientbequty@yandex.ru

Научный руководитель: Лесина Татьяна Викторовна
доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга
jalesina@mail.ru

Samatova A. I.
bachelor 4th course of the specialty «Management»,
Kaluga branch of Ranepa, Kaluga
orientbequty@yandex.ru
Supervisor: Lesina T. V.
associate Professor of Department
«Financial management»
Kaluga branch of Ranepa, Kaluga
jalesina@mail.ru

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY OF RUSSIAN COMPANIES

Аннотация: В статье рассмотрена нефинансовая отчетность (НФО) российских компаний. В настоящее время для российских компаний стало модно внедрять в свою деятельность нефинансовую отчетность. Так как, этот отчет позволяет компаниям быть экономически устойчивыми, конкурентоспособными, привлекательными в инвестиционном плане, показывает деятельность компании в социальных и экологических проектах.

Ключевые слова: отчет, нефинансовая отчетность, экологический отчет, окружающая среда, компания, развитие, информация.

Abstract: the article deals with non-financial reporting (NFE) of Russian companies. Currently for Russian companies, it became fashionable to implement the activities of non-financial reporting. Since this report enables businesses to be economically sustainable, competitive, attractive in the investment plan, shows the activities of the company in social and environmental projects.

Keywords: report, sustainability reporting, environmental report, environment, company, development, information.

В настоящее время для российских компаний стало модно внедрять в свою деятельность нефинансовую отчетность. Так как, этот отчет позволяет компаниям быть экономически устойчивыми, конкурентоспособными, привлекательными в инвестиционном плане, показывает деятельность компании в социальных и экологических проектах. Нефинансовый отчет - это отчет об устойчивом развитии компании, отражающий ее цели и ценности, которые доступны стейкхолдерам.

Данный отчет позволяет получить информацию о вкладе компании в экологическую, социальную, технологическую сферу, оценить деловую этику и качество корпоративного управления в компании. Нефинансовая отчетность является добровольной инициативой, которую используют, 164 компании эти данные получены из Российского союза промышленников и предпринимателей на 11 января 2017 года [6].

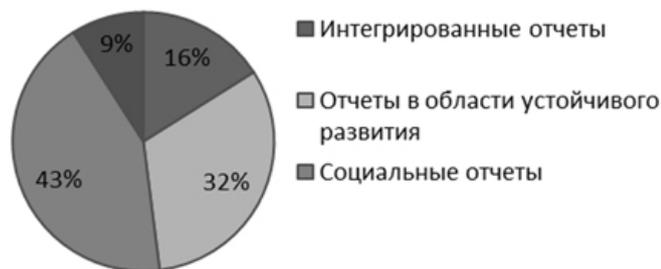


Рис.1. Распределение отчетов по отраслевой принадлежности компании [6]

Хотелось бы подчеркнуть, что с 2000 года было зарегистрировано в данном реестре 748 нефинансовых отчетов, из них как мы видим (рис.1.) экологические отчеты - 67, социальные отчеты - 319, отчеты в области устойчивого развития - 243, интегрированные отчеты - 119, отраслевые отчеты - 26.

Лидерские позиции в области нефинансовой отчетности указанных групп (рис.1.) объясняются следующими причинами:

Во-первых, большую часть списка составляют крупные компании, которые имеют ресурсы для реализации проектов в области корпоративной социальной ответственности и подготовки соответствующих отчетов;

Во-вторых, особая ценность НФО имеет для компаний нефтегазового, металлургического, горнодобывающего комплекса;

В-третьих, желание руководителей электроэнергетических компаний для привлечения инвесторов представить свою компанию привлекательной перед помещением своих акций на биржу. Нефинансовая отчетность повысит привлекательность перед внешними пользователями и позволит, усилить свои позиции в борьбе за инвесторов.

Положение российских компаний в сфере представления нефинансовой отчетности с каждым годом растет. Наблюдается тенденция увеличения числа компаний, которые добровольно включаются в процесс выпуска отчетов, которые регистрируются в Национальном регистре корпоративных нефинансовых отчетов, это - говорит об участии российских компаний не только в увеличении своей при-



были, но и об улучшение климата, как в коллективе, так и в окружающей среде.

В декабре 2011г. была написана директива Росимуществом, которая адресовалась представителям государства. В ней советам директоров предлагается разработать порядок применения добровольного устройства экологической ответственности, а так же осуществлять регулярную публикацию нефинансовой деятельности в порядке улучшения и развития экологической ответственности, по которой будут проходить независимые проверки для компаний, в которых государственное участие составляет сто процентов. В других случаях НФО должна носить добровольный характер.

Нефинансовая отчетность должна иметь рыночную потребность, которая зарождает новые направления к формированию рынка. Но не стоит забывать, что каждому предприятию, отрасли, продукту или услуге будет даваться оценка в их социальной, экологической деятельности. Хотелось бы подчеркнуть, что многие компании добровольно с положительной инициативой приняли эту директиву.

Например, ПАО Газпром заняло одно из лидирующих мест в рейтинге Carbon Disclosure Project (CDP международная организация в области снижения выбросов парниковых газов и корпоративной климатической стратегии). Он стал лучшим в категории «Воздействие на окружающую среду».

Экологическая ответственность, как заметил руководитель Координационного комитета ПАО «Газпром» по вопросам охраны окружающей среды и энергоэффективности В.А. Маркелов, является одной из главных стратегий ПАО «Газпром». Экологическая эффективность производства, высокий уровень профессионализма специалистов все это залог функционирующей системы управления охраной окружающей среды, которая построена с помощью применения международного стандарта ISO 14001.

В 2015 году было запущено положение «Экологической политики ПАО «Газпром» с целью повышения координации корпоративных обязательств в области охраны окружающей среды из-за внедрения новых задач связанных с развитием бизнеса и экологической обстановкой.

За последние три года Газпром осуществил в России так и за рубежом свыше 19 000 добровольных экологических мероприятий, за это время было высажено 140 000 кустарников и деревьев, землю отчистили от 28 000 гектаров мусора, благоустроены населенные пункты, произвелись закладки парков, алей, очищение водных мест. Были осуществлены свыше 4 500 познавательных мероприятий для детей и молодежи.

В 2015 году расходы на охрану окружающей среды составило 49,71 млрд руб., по сравнению с 2011 годом увеличилось в два раза.

Инвестиционный размер основного капитала компаний Группы Газпром распределяется на охрану окружающей среды и на пропорциональное использование природных ресурсов, который уменьшился в 2015 году по сравнению с 2013 годом. Но, Газпром энергохолдинг повысил свои инвестиционные средства в три раз в 2015 году по сравнению с 2014 годом, за счет строительства оборотной системы, охлаждения воды и станции по очистки ливневых и нефтесодержащих сточных вод в Серовской ГРЭС (табл. 1).

За 2011-2015гг. были выполнены комплексные экологические программы ПАО «Газпром», в рамках которых были осуществлены приоритетные мероприятия и инвестиционные проекты дочерних компаний по внедрению технологий, обеспечению экологической безопасности и ресурсосбережению. Данные технологии позволяют заниматься ремонтом на магистральных газопроводах с минимизацией объемов стравливания газа, технологии температурного прогрева колонн, эксплуатационных газовых скважин после длительного простоя и консервации, модернизацией камер сгорания газоперекачивающих агрегатов, перевод автотранспорта на газомоторное топливо. Структура инвестиций Группы Газпром в охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов представлена на рисунке 2.

Оценив структуру инвестиций Группы Газпром в окружающую среду, можно сделать вывод, что особое внимание компания уделяет охране и рациональному использованию водных ресурсов, охране и рациональному использованию земель, охране атмосферного воздуха и т.д.

Большой вклад в экологию России вкладывает ПАО «Международная распределительная сетевая компания Сибири», компания проводит активную деятельность по охране окружающей среды, понимая, насколько необходимо сохранить экологическое равновесие, создавая условия для социально-экономического развития общества. Компания каждый год увеличивает природоохранную деятельность и систему экологического менеджмента, информирует общество об экологической деятельности компании открыто, анализируя воздействие человечества на окружающую среду, позволяет создать и осуществлять проекты, которые будут носить положительный характер для окружающей среды. Так же компания занимается финансированием и поддержкой организационной политики, заин-

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и на пропорциональное использование природных ресурсов, 2011 -2015 гг., млн руб. [7]

	2011	2012	2013	2014	2015
Группа Газпром	9 785, 71	12885, 76	20 947, 93	15 578, 35	15 754, 33
Компания газового бизнеса	6 872, 66	10 416, 56	20 760, 53	7 703, 04	6 931, 87
в т.ч. ПАО «Газпром»	6 840, 75	10 388, 40	20 671, 18	7 526, 22	6 893, 16
Группа Газпром нефть	891, 95	1 210, 09	1 115, 51	3 995, 61	3 114, 05
Газпром энергохолдинг	2021, 10	646, 81	162, 26	800, 78	2 837, 54
Газпром нефтехим Салават	-	612, 30	2 909, 63	3 078, 92	2 870, 87



Таблица 2. Затраты на охрану окружающей среды, на 2013–2015 гг. [8]

Наименование филиала	Текущие затраты на охрану окружающей среды, тыс. руб.		
	2013	2014	2015
Алтайэнерго	2 265, 79	1 976, 00	2 979, 00
Горно-Алтайские сети	788, 40	546, 00	509, 10
Бурятэнерго	2 887, 00	2 210, 98	2 032, 62
Кузбассэнерго	1 508, 43	1544,00	1 059, 00
Красноярскэнерго	3 721, 30	3 088,15	3 513, 47
Омскэнерго	1 445,00	1 423, 00	1 883, 00
Хакасэнерго	1 138, 40	1 390, 36	906, 60
Читаэнерго	2 151, 50	2 212,00	861, 00
Аппарат управления МРСК Сибири	212, 00	15, 60	192, 00
Итого	16 117, 82	14 406, 10	13 935, 79

тересовывает своих сотрудников в сохранение природной среды, проводит тренинги, субботники.

Реализуя экологическую политику, компания разрабатывает и внедряет в свою деятельность экологический менеджмент, который занимается управлением согласно требованиям международного стандарта ISO 14001. Для реализации экологической политики, компания ежегодно финансирует экологические проекты. В 2015 году компания потратила на экологические проекты приблизительно 14 млн рублей (табл. 2).

Экологические платежи за 2015 год в целом составили 2, 09 млн рублей, часть которых была потрачена на затраты по охране и рациональному использованию ресурсов, затраты по охране атмосферного воздуха, на текущие затраты по охране окружающей среды и на отходы производства.

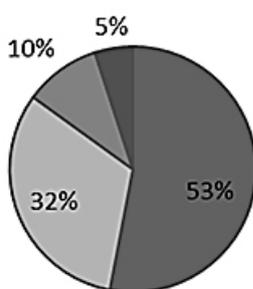
Проанализировав платежи можно сделать вывод, что в 2015 году платежи выросли на 62, 84 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом, платежи за воздух и за воду уменьшились в два раза, но оплата за недра незначительно увеличилась. Компания сформировала приоритетные направления и осуществила мероприятия по снижению негативных воздействий на окружающую среду, при этом осуществила рациональное распределение необходимых ресурсов. Следует обратить свое внимание на структуру экологических платежей за 2015 год (рис.3).

Оценив структуру экологических платежей можно сделать вывод, что «Международная распределительная сетевая компания Сибири» уделяет огромное внимание охране и рациональному использованию недр, рациональному использованию водных ресурсов и охране атмосферного воздуха.

Таким образом, нефинансовая отчетность показывает компанию как информационно открытую, доступную различным группам пользователей, а именно представителям власти, инвесторам, партнерам по бизнесу, конкурентам, потребителям продукции, неправительственным организациям и т.д. В данном отчете они могут получить информацию, как о самой фирме, так и о целях, программах, которые компания реализовала, и которые только собираются реализовать в ближайшем будущем. Каждая фирма

Таблица 3. Платежи за негативное воздействие на окружающую среду, тыс. руб. [8]

Год	Плата за воздух	Плата за воду	Плата за недра	Всего
2013	165, 89	385, 51	1 553, 99	2 105, 39
2014	164, 09	145, 41	1 722, 36	2 031, 86
2015	72, 97	74, 88	1 946, 23	2 094, 70



- Охрана и рациональное использование водных ресурсов
- Охрана и рациональное использование земель
- Охрана атмосферного воздуха
- Установки для утилизации и переработки отходов производства, предприятия и полигоны по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов

Рис.2. Структура инвестиций Группы Газпром в охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, 2015г., % [7]



Рис.3. Структура экологических платежей на 2015 год, % [8]

добровольно реализует денежные средства на улучшение экологии, на улучшение социальной жизни общества, на устойчивое технологическое развитие компании, а некоторые фирмы охватывают все виды отчетности.

Из приведенных примеров можно сделать вывод, что каждая из компаний использует международный стандарт ISO 14001, уделяя большое внимание: на охрану атмосферного воздуха, водных ресурсов, охрану и рациональное использование недр, то есть отчетные данные фирмы являются экологически направленными. Но хотелось бы, чтобы фирмы так же уделяли свое внимание социальным аспектам и технологическому развитию компании.

Список литературы:

1. Аннаев А.А. Сущность, стандарты и процесс подготовки нефинансовой отчетности // Аудит и финансовый анализ. 2015г. -с. 376.
2. Безручук С.Л., Лайчук С.М. Социальная ответственность бизнеса: отражение в отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013г.- с.127.
3. Белоусов К.Ю. Актуальные проблемы формирования стратегии устойчивого развития российских компаний // Проблемы современной экономики. 2013г. -с.194.
4. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. М.: КноРус, 2015г. —с. 504
5. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность, 6-е изд. М.: Дашков и К, 2015г.-с. 216.
6. Официальный сайт Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов РСПП URL: <http://репп.рф>
7. Официальный сайт ПАО Газпром URL: <http://www.gazprom.ru>
8. Официальный сайт ПАО «Международная распределительная сетевая компания Сибири» URL: <http://www.mrsk-sib.ru>

УДК 339.5.018

Ушатова О.Н.
студент магистратуры
Финансовый университет при правительстве РФ
г. Калуга, Россия
e-mail: ushatova_olya@mail.ru

Ushatova Olga
Master's student
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Kaluga, Russia
e-mail: ushatova_olya@mail.ru

Новиков Н.И.
студент магистратуры
Финансовый университет при правительстве РФ
г. Калуга, Россия
e-mail: n.kirpich40@mail.ru

Novikov Nikolay
Master's student
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Kaluga, Russia
e-mail: n.kirpich40@mail.ru

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ CHANGES OF ACCOUNTING RULES OF IMPORT OPERATIONS

Аннотация: в статье исследуется развитие взглядов исследователей на источники формирования стоимости импортного актива. Представлены различные трактовки понятия «стоимость импортного объекта» с точки зрения ведущих экономистов. Анализируется сложившаяся методика оценки импортных активов в российской практике бухгалтерского учета импортных операций, приводится возможное усовершенствование сложившейся методики. Проанализирована возможность корректировки таможенной стоимости импортных активов с учетом вычета доначисленного НДС. Рассмотрена система необходимой документации и правил отражения доначисленного НДС, заявленного к вычету.

Ключевые слова: импортные операции, стоимость импортного актива, контроль над активом, таможенные пошлины, затраты по приобретению, доначисленный НДС.

Abstract: The article is devoted to the study of the viewpoints of researchers on forming of cost of an import asset. Various detailed definitions of this notion are represented. The actual concept «cost of import object» in the Russian practice of financial accounting of transactions on an import of assets is analysed; some possible improvements of this concept are proposed. Possible adjustment of the customs value of import assets less additional VAT is analysed. The documents, rules of accounting for additional VAT deducted from the cost of import object are explored.

Keywords: import operations, imported asset value, control over the asset, customs duties and taxes, expenses connected with the acquisition, additional VAT.



Актуальность рассматриваемой темы вызвана чрезвычайной важностью экспортно-импортных отношений в настоящее время. Рыночная экономика, господствующая в современном мире, диктует необходимость тесных взаимоотношений между производителями товаров разных стран. Активность внешнеэкономической деятельности зависит от многих факторов, в том числе бухгалтерского учета экспортно-импортных операций. На пути от поставщика к покупателю импортный товар проходит множество этапов. Одним из самых важных является процедура регистрации и оформления соответствующих документов. Сократить время на прохождение некоторых из этапов пути импортных товаров, например, их непосредственное перемещение по воздуху/воде/суше, нахождение на складе или в порту транспортной системы, практически невозможно. Однако усовершенствовать систему учета данных товаров, процедуры регистрации и проверки представляется вполне возможным за счет создания предельно четких и недвусмысленно сформулированных нормативно-правовых актов. Все это позволит значительно сократить время на получение импортных товаров, поддерживая уровень внешней торговли, а, следовательно, экономики страны в целом на должном уровне.

Основной задачей учета товаров, ввезенных из-за границы является контроль – за перемещением импортных товаров от иностранного поставщика до отечественной организации, за сохранностью количества и качества этих товаров, точностью и достоверностью расчетов с иностранными поставщиками. Для выполнения этих задач прежде всего необходимы доступность получения данных о точном местонахождении товаров в любой момент их движения, ведение учета накладных расходов и расчетов по полученным кредитам от банка и из бюджета. Все выше перечисленное требует составления своевременной и точной отчетности по импортным операциям [3].

Основное внимание в бухгалтерском учете импортных операций уделяется правильности определения первоначальной стоимости приобретаемых товаров. В широком смысле она представляет собой сумму фактурной стоимости, расходов на транспортировку/доставку товара, различных таможенных платежей. Исследователи внешнеэкономической деятельности государства дают различные трактовки понятию «стоимость товаров, приобретаемых из-за границы». Так, Овсийчук Н.Ф. считает, что данная стоимость складывается из контрактной цены товара и суммы всех сопровождающих расходов, выплачиваемых соответственно в иностранной валюте и в рублях. А.П. Бархатов и Н.Т. Шалашова стоимость импортного товара интерпретируют как «внешнеэкономическую себестоимость» [1]. Касьянова Г.Ю. полагает в стоимость данных товаров следует также включать все уплачиваемые покупателем расходы «сверх нормы» (цены, обозначенной в контракте).

Для анализа формирования стоимости активов по фактическим затратам, обратимся к требованиям российских нормативных актов по бухгалтерскому учету. Согласно этому, в состав стоимости импортных товаров включаются суммы, уплачиваемые поставщику по контракту; стоимость информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением; невозмещаемые налоги по

приобретению; таможенные платежи; транспортировочные и заготовительные расходы, расходы по страхованию; затраты по доведению до состояния, в котором товары пригодны к использованию; иные затраты и вознаграждения посредническим организациям. Все выше перечисленное представляет собой фактические затраты на приобретение импортного объекта.

Основные противоречия заключаются в включении/исключении таможенных сборов/пошлин в стоимость импортируемого объекта. Согласно письму УФНС РФ по г. Москве от 11.11.2004 N 26-12/73174 «О включении в состав расходов покупной стоимости импортного товара, сумм таможенных пошлин и сборов при исчислении налога на прибыль организаций», данные расходы включаются в стоимость импортных товаров, а другое письмо Минфина России исключает их из стоимости, относя к перечню прочих расходов организации. Но так как одним из требований бухгалтерского учета является осмотрительность, заключающееся в большей готовности к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (п. 6 ПБУ 1/08), по мнению большинства исследователей, включая В.В. Видасову [2], необходимо формировать стоимость импортного товара без включения в нее таможенных пошлин и сборов. Так, в соответствии со ст. 296, 297 ТК ТС в случае возврата импортных товаров поставщику таможенные платежи и сборы могут быть не возвращены. Следовательно, нет оснований отражать эти суммы в стоимости импортного товара. По этому же принципу классифицируют и накладные (транспортные) расходы. Их предпочтительнее относить на счета учета расходов обращения, а не на стоимость товара. Таким образом, современные исследователи бухгалтерского учета склоняются к тому, чтобы стоимость импортного объекта включала в себя только контрактную стоимость.

Ввоз импортных товаров на таможенную территорию РФ сопровождается уплатой НДС. Сам налог в таком случае рассчитывается исходя из таможенной стоимости товара, включающей в себя таможенную пошлину и акциз, если товар признается подакцизным. Таким образом, сумма НДС тем выше, чем выше таможенная стоимость товаров, которая, в свою очередь, определяется импортером (таможенным представителем). Данная сумма может отличаться от суммы, заявленной на выплату иностранному поставщику. Сумма может быть утверждена или же скорректирована Таможной. Однако, увеличение таможенной стоимости товаров ведет к доначислению НДС на импортные товары. Рассмотрим подробнее недавно введенные правила принятия к вычету доначисленного налога.

Если таможня не согласна с заявленной таможенным представителем таможенной стоимостью объекта, но не может немедленно скорректировать ее за неимением достаточного количества достоверной информации до выпуска самого товара, осуществляется дополнительная проверка, в ходе которой декларант-импортер предоставляет все недостающую информацию в виде необходимых пояснений, документов, т.п. Таможной будет произведен пересчет стоимости объекта и, соответственно будут доначислены таможенные платежи, включая НДС. Кроме того, за та-



Таблица 1. Возможные варианты заполнения графы 15 книги покупок

1 вариант	2 вариант
В графе 15 отражается разница между скорректированной и первоначальной таможенной стоимостью, доначисленную на сумму таможенных пошлин, НДС и акцизов. Если данная графа заполняется в рублевом эквиваленте, графа 14 «Наименование и код валюты» остается незаполненной	В графе 15 указывается полная таможенная стоимость, увеличенную на суммы таможенных пошлин, НДС и акцизов, рассчитанных в ходе ее корректировки. В таком случае в графе 16 «Сумма НДС по счету-фактуре, разница суммы НДС по корректировочному счету-фактуре, принимаемая к вычету, в рублях и копейках» указывается сумма таможенного НДС, уплачиваемого в связи с корректировкой таможенной стоимости

можней в течение 3 лет сохраняется право корректировать стоимость товара, даже если изначально она была согласна с заявленной [5].

Уплаченные на таможе суммы НДС принимаются к вычету согласно ст. 171 НК РФ: а) если товары приобретаются для осуществления операций, признаваемыми налогооблагаемыми НДС или же для перепродажи; б) ввозимые товарно-материальные ценности принимаются к учету в соответствии с первичной документацией. В соответствии со п. 2 ст. 171 НК РФ основанием для принятия импортного НДС к вычету служит таможенная декларация и платежные документы, свидетельствующие о факте уплаты НДС, прочие документы ввоз ТМЦ при импорте на таможенную территорию РФ. В случае доначисления налога организация, помимо таможенной декларации и платежных документов, имеет также декларацию таможенной стоимости (то есть документ, в котором рассчитана исправленная таможенная стоимость), а также корректировка декларации на товары, в которой помимо скорректированной стоимости отражаются также сумма добавленного НДС и вся сопроводительная информация об уплачиваемом налоге [7]. Все вышеперечисленные документы и будут являться основанием для принятия к вычету доначисленного НДС.

Моментом принятия к вычету доначисленного таможенного налога признается момент времени после корректировки таможенной стоимости товара и, соответственно, уплаты доначисленного по результатам корректировки НДС. Суммы первоначально рассчитанного и доначисленного налога заявляются к вычету отдельно, если, допустим, факты ввоза импортных товаров и уплата начального налога и корректировка стоимости, и доплата налога согласно ей, приходится на разные сроки – разные кварталы [6].

Бывают ситуации, когда суммы, перечисленные до момента корректировки таможенной стоимости (к примеру, в случае авансового платежа или залога) принимаются в счет уплаты скорректированного НДС. Любые авансовые платежи и залоговые признаются таможенными платежами только по распоряжению декларанта-импортера. Факт уплаты таможенной пошлины за счет аванса или залога признается состоявшимся в зависимости от инициатора распоряжения – таможенни или таможенного представителя. В первом случае, это происходит с момента зачета, во втором случае – с момента получения органом таможни распоряжения о зачете [4].

Как уже было отмечено выше, главным основанием для вычета доначисленного НДС является таможенная декларация на товары, оформленная при их ввозе на таможенную территорию РФ. Ее номер для регистрации указывается в книге покупок счетов-фактур в третьей графе. В

седьмой же графе отражаются реквизиты платежного документа, на который перечисляются деньги на уплату доначисленного НДС.

Спорным может стать заполнение пятнадцатой графы книги покупок «Стоимость покупок по счету-фактуре, разница стоимости по корректировочному счету-фактуре (включая НДС), в валюте счета-фактуры» - стоит ли отражать полные значения таможенной стоимости и суммы увеличения всех таможенных платежей вместе с НДС или же указать лишь сумму увеличения этих показателей после пересмотра стоимости. Существует два возможных варианта решения этой проблемы, представленные в таблице 1 [4]:

Оба варианта являются приемлемыми, так как отсутствует строгое урегулирование данного вопроса правилами ведения книги покупок. Но поскольку графа 15 книги покупок предназначена для отражения таможенной стоимости товаров, увеличенную на сумму НДС, акцизов и иных таможенных платежей, то логичнее будет указать в графе 15 полную стоимость товара с включением в нее всех таможенных платежей, скорректированную таможенни, а в графе 16 отразить уплаченный НДС в связи с увеличенной таможенной стоимостью. Подобное решение вопроса во многих случаях рекомендуется и специалистами налоговых служб.

Приведем пример отражения в книге покупок импортных операций, связанных с доначислением НДС в связи с корректировкой таможенной стоимости товаров.

22.08.2015 г. ООО «Премиум» принята к учету партия товаров (электрооборудование для систем отопления) согласно контракту с Bel-Brown Corporation. Предварительно была оформлена таможенная декларация на товары (ГТД) № 10285106/220815/0105674. На таможе ООО «Премиум» были произведены авансовые платежи в сумме 2 250 000 рублей (п/п № 103 от 20.08.2015) и уплачена таможенная пошлина в размере 1 105 000 рублей (п/п № 104 от 20.08.2015). В октябре Таможней было принято решение о корректировке таможенной стоимости. В результате этого 29.10.2015 г. ООО «Премиум» были направлены таможенни следующие документы: декларация таможенной стоимости, корректировка декларации на товары, заявление о зачете сумм, перечисленных по номерам 103 и 104 соответственно в счет внесения доначисленной суммы НДС и таможенной пошлины.

Изначальные и скорректированные суммы таможенной стоимости и таможенных платежей приведем в таблице 2:

Решение.

Таможенную сбор рассчитываем по правилам начисления сборов при импорте: он составляет 20 тыс. рублей - за



Таблица 2. Размер таможенной стоимости и таможенных платежей до и после корректировки

Величина показателя	Изначальная таможенная стоимость, руб.	Скорректированная таможенная стоимость, руб.	Сумма изменения величины показателя, руб.
Таможенная стоимость	8 137 100, 00	8 272 900, 00	135 800, 00
Таможенные сборы	20 000, 00	20 000,00	-
Таможенная пошлина	813 710, 00	827 290, 00	13 580, 00
НДС	1 611 145, 80	1 638 034, 20	26 888, 40

таможенные операции в отношении товаров, таможенная стоимость которых составляет 5000 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 10000 тыс. рублей включительно (стоимость товара в задаче – 8 137 100 руб.).

Таможенную пошлину рассчитываем в размере 10 % от таможенной стоимости товара. Следовательно, изначальная пошлина равна (8 137 100,00 руб. x 10%), или 813 710 руб., скорректированная - (8 272 900,00 руб. x 10%), или 827 290 руб.

НДС начисляется в размере 18 % от таможенной стоимости товара, увеличенной на сумму таможенной пошлины. Таким образом, сумма изначального НДС составила ((8 137 100,00 руб. + 813 710,00 руб.) x 18%), или 1 611 145, 80 руб., сумма доначисленного НДС в связи с корректировкой таможенной стоимости - ((8 272 900, 00 руб. + 827 290, 00 руб.) x 18%), или 1 638 034, 20 руб. Следовательно, НДС доначислен на сумму (1 638 034, 20 руб. - 1 611 145, 80 руб.), или 26 888, 40 руб.

Вычет доначисленного НДС ООО «Премиум» отразило в октябре в книге покупок за IV квартал 2015 г., указав: в графе 16 - сумму доначисленного налога - 26 888, 40 руб.; в графе 15 - базу для расчета НДС (с учетом корректировки таможенной стоимости), увеличенную на сумму налога, - 10 738 224, 20 руб. (8 272 900, 00 руб. + 827 290, 00 руб. + 1 638 034, 20 руб.).

Покупатель в ходе импортных операций может выразить свое несогласие по поводу произведенной корректировкой таможенной стоимости, решение таможни можно оспорить в суде. Если суд встанет на его сторону и признает корректировку и доначисление НДС неправомерными, сумма налога, которую можно принять к вычету, станет меньше. Делать уточнение по сумме НДС, предъявленной к выплате, не придется. По мнению Минфина, необходимо будет восстановить ранее правомерно принятый к вычету НДС в квартале вступления в силу решения суда.

Отразим соответствующие записи, сделанные ООО «Премиум», в книге покупок, выдержка из которой приведена в таблице 3:

Таким образом, в статье были приведены точки зрения исследователей на источники формирования стоимости импортного актива и различные толкования понятия «стоимость импортного объекта». Был проведен анализ возможного усовершенствования сложившейся методики оценки импортных активов в практике российского бухгалтерского учета. Была рассмотрена авторская позиция на наиболее рациональный способ отражения импортной стоимости товаров в учете. Проанализирована возможность корректировки таможенной стоимости импортных активов с учетом вычета доначисленного НДС. Рассмотрена система необходимой документации и правил отражения доначисленного НДС, заявленного к вычету.

Таблица 3. Выдержка из книги покупок ООО «Премиум» за период с 1.10.2015 по 31.12.2015 г.

№ п/п	Код вида операции	Номер и дата счета-фактуры продавца	...	Номер и дата документа, подтверждающего уплату налога	Дата принятия на учет товаров (работ, услуг), имущественных прав	Наименование продавца	...	Стоимость покупок по счету-фактуре, разница стоимости по корректировочному счету-фактуре (включая НДС), в валюте счета-фактуры	Сумма НДС по счету-фактуре, разница суммы НДС по корректировочному счету-фактуре, принимаемая к вычету, в рублях и копейках
1	2	3	...	7	8	9	...	15	16
...
31	20	10285106/ 220815/ 0105674		103 20.08.2015	22.08.				
2015	Bel-Brown Corporation		10 738 224, 20	26 888, 40					



Список литературы:

1. Бархатов А.П., Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: учебное пособие - М.: Дашков и К, 2009, 308 с.
2. Видасова, В.В. Совершенствование учета операций по импорту // Научный электронный журнал «Управление экономическими системами». – 2013. – № 3.
3. Демина И.Д. Особенности бухгалтерского учета импортных операций. // Все для бухгалтера. – 2007, №9. – С. 45–50.
4. Калинин Е.О. Корректировка таможенной стоимости ввезенных товаров: вычет доначисленного НДС. // Главная книга. – 2015, №21.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации: [от 05.08.2000 № 118: ред. от 09.03.2010].
6. Письмо Минфина России от 25.07.2011 N 03-07-08/239.
7. Таможенный кодекс Таможенного Союза: [от 27.11.2009, ред. от 08.05.2015].

УДК 338

Ланцова Н.М.
Доцент кафедры «Экономика»
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: sugi@mail.ru

Lantsova N.M.
Associate Professor of department «Management»
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: sugi@mail.ru

Чувильская А.А.
Студент II курса кафедры экономики
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: Asia-k93@mail.ru

Chuvilskaia A.A.
Second year student of department «Economics»
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: Asia-k93@mail.ru

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ») DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE EFFICIENCY INDICATORS AND THE PROFITABILITY OF THE COMMERCIAL BANK (ON THE EXAMPLE OF «SBERBANK OF RUSSIA»)

Аннотация: Прибыльность, является ключевым показателем для оценки эффективности деятельности коммерческого банка. В статье представлены результаты анализа прибыльности за период 2014-2016 г.г. Также были даны рекомендации и предложены мероприятия, которые направлены на рост прибыльности коммерческого банка.

Ключевые слова: прибыльность, коммерческий банк.

Abstract: Profitability is a key benchmark for evaluating the performance of commercial Bank. The article presents the results of the analysis of the profitability for the period 2014-2016 g.g. Also issued recommendations and proposed activities that aim to increase the profitability of the commercial Bank.

Keywords: Profitability, commercial bank.

Главным мотивом деятельности коммерческого банка, в условиях современной экономики, является получение прибыли. В целом, кредитные учреждения могут формировать доходы от осуществления различных операций и сделок. Валовой доход банка можно разделить на две части: процентные и не процентные доходы. Первые отражают начисленные и полученные проценты по кредитам. Ко вторым относятся доходы, полученные помимо процентов по ссудам и долговым обязательствам в их числе:

1. Комиссия, полученная от клиентов за расчётное и кассовое обслуживание;
2. Комиссионное вознаграждение и иные сборы за переводные, инкассовые, аккредитивные и другие банковские операции;

3. Доходы от предоставления трастовых, информационных, консультационных и других услуг;
4. Доходы от проведения банками операций с валютными ценностями;
5. Доходы от сдачи в аренду имущества, банковских сейфов. Доходы банка должны обеспечить покрытие его расходов в формировании максимальной прибыли.

Прибыль банка может оцениваться абсолютными и относительными показателями [3]. Абсолютные показатели прибыли не всегда могут более правдоподобно охарактеризовать эффективность работы банка, особенно при сравнительном анализе динамики и ряде других случаев. Именно поэтому целесообразно применять различные относительные показатели прибыльности,

**Таблица 1.** Показатели рентабельности активов, собственных средств банка и % маржи за 2014–2015 гг., %.

Качественные показатели	2015 г.	2014 г.	Изменение, +, -
Рентабельность активов	1,7	2,6	-0,9
Рентабельность капитала	15,3	21,2	-5,9
Отношение операционных расходов к доходам	36,6	42,4	-5,8

Таблица 2. Показатели рентабельности активов, собственных средств банка и % маржи за 2015–2016 гг., %.

Качественные показатели	2016 г.	2015 г.	Изменение, +, -
Рентабельность активов	1,1	1,7	-0,6
Рентабельность капитала	11,0	15,3	-4,3
Отношение операционных расходов к доходам	40,4	36,6	+3,8

которые характеризуют эффективность отдачи средств, затрат, капитала.

Комплексное изучение всех показателей рентабельности свидетельствует, что основными факторами, влияющими на объем прибыли и уровень рентабельности, являются: а) размер банковского капитала; б) структура активов и пассивов; в) уровень процентных ставок по кредитам и депозитам; г) тарифы на услуги и комиссия; д) структура доходов и расходов кредитного учреждения.

Значение прибыли как экономического инструмента во многом определяется механизмом ее распределения и использования [1].

Прибыльность коммерческого банка - главный показатель результативности работы банка, именно показатель прибыли дает характеристику эффективности его деятельности.

Эффективность деятельности банка определяется рентабельностью проводимых им операций и его способностью максимизировать прибыль при соблюдении необходимого уровня рисков.

Показатели рентабельности активов, капитала банка и отношение операционных расходов и к доходам отражены в таблицах 1 и 2 [2,3].

Приведенные показатели и их динамика свидетельствуют о том, что рентабельность активов и капитала имеет тенденцию к снижению, но при этом, показатели находятся в пределах нормативных значений.

Показатели прибыльности отражены в таблице 3 - Показатели деятельности банка по РПБУ за 2014 - 2016 гг., млн. руб. источником информации для анализа послужил Отчет о финансовых результатах ПАО «Сбербанк России» по РПБУ.

Согласно расчетным данным (таб.3), прибыль банка в 2016 году снизилась.

На финансовый результат банка повлияли следующие факторы:

1. Сокращение экономики 6 кварталов подряд, начиная с 3 квартала 2015 года;
2. Действие международных санкций, сокращение инвестиций;
3. Снижение розничного кредитования;
4. Ослабление рубля, повышение уровня инфляции;
5. Резкое понижение ключевой ставки Банка России;
6. Отток капитала банка;
7. Рост процентных расходов банка (рост депозитов банка);
8. Ухудшение качества кредитного портфеля (выросла доля просроченной задолженности);

В работе коммерческого банка на сегодняшний день, присутствует ряд проблемных областей, без преодоления которых нельзя говорить о полной реализации его потенциала дальнейшего развития. К ним относятся: а) необходимость повышения эффективности использования важнейшего конкурентного преимущества банка - клиентской базы и знаний о клиентах; б) недостаточная зрелость

Таблица 3. Показатели деятельности ПАО «Сбербанк России» за 2014 - 2016гг., млн. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016г.	Относительное отклонение, 2015 г. к 2014 г., %	Относительное отклонение, 2016 г. к 2015 г., %
Чистый процентный доход	721 436	853 660	174763	18,3	-11,1
Чистый комиссионный доход	228 157	276 879	290 622	21,4	4,4
Чистый доход от валютной переоценки и торговых операций	21 955	81 182	68 574	269,8	-15,5
Операционные доходы до совокупных резервов	922 671	1 259135	1 144151	26,8	-9,2
Расходы (доходы) по совокупным резервам	-104 808	-397 697	-397 622	279,5	-0,1
Операционные расходы	-421 046	-461 372	- 462640	9,6	-1,0
Прибыль до налогообложения	466 817	400 066	283 890	-14,3	-28,1
Прибыль после налогообложения	377 649	305 703	236 256	-19,1	-24,1



управленческих систем и процессов; в) наличие серьезных резервов в повышении эффективности системы управления расходами.

Следует указать, что остался ряд не в полной мере решенных задач, а программа модернизации кредитного учреждения еще не полностью завершена. Следовательно, можно выделить основные показатели на улучшение показателя прибыли кредитного учреждения.

В числе мероприятий, направленных на максимизацию прибыльности коммерческого банка, выделим наиболее приоритетные:

1. Минимизировать различные риски банка в условиях кризиса;
2. Улучшить систему консультирования клиентов и подготовить финансовый источник их развития, позволяющий постепенно наращивать объем консультирования;
3. Разработать средства и приемы снижения убытков

банка за счет организации финансовой безопасности в части кредитной политики.

Подводя определенные итоги деятельности ПАО «Сбербанк России», можно сделать вывод, что по всем оцениваемым параметрам результаты функционирования банка находятся в пределах нормы, что позволяет говорить о стабильном функционировании и развитии банка в среднесрочной перспективе.

Помимо названных мер, для развития коммерческого банка, а, следовательно, для максимизации показателя прибыльности также рекомендуется:

1. Развивать продажи в удаленных каналах;
2. Снижать операционные риски;
3. Повышать скорость реагирования на внешние вызовы.

Все предложенные мероприятия, безусловно, могут оптимизировать процесс максимизации прибыльности коммерческого банка в современных экономических условиях.

Список литературы:

1. Лаврушин О.И., Ветрова Т.Н. Эффективность банковской деятельности // Банковское дело. – 2015. – №5. – С.38.
2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» URL: <http://www.sberbank.ru>
3. Портал банковского аналитика «Анализ банков». URL: <http://analizbankov.ru>