

**Материалы
XIV Международной
научно-практической конференции**

**«ТАТИЩЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ»**

***АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ***

**г. Тольятти
20-21 апреля 2017 г.**

**Министерство образования и науки
Самарской области
Мэрия г.о. Тольятти Самарской области
Частное учреждение «Академия «Болашак» (Казахстан)
ОАНО ВО «Волжский университет имени В.Н. Татищева»**

**Материалы
XIV Международной научно-практической конференции**

**«ТАТИЩЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ»**

В 4-х томах

Том 4

***АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ***

**г. Тольятти
20-21 апреля 2017 г.**

ББК 65

Материалы XIV Международной научно-практической конференции «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики» // Актуальные проблемы социально-экономического развития. В 4-х томах. Том 4. - Тольятти: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 2017. - 173 с.

20-21 апреля 2017 года в Волжском университете имени В.Н. Татищева г. Тольятти состоялась XIV Международная научно-практическая конференция «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики».

В настоящем издании публикуются выступления участников конференции.

Материалы представлены в авторской редакции.

Ответственный редактор

кандидат экономических наук, доцент
Голикова О.В.

ISBN 978-5-94510-138-8 (т. 4)
ISBN 978-5-94510-134-0

© Волжский университет
имени В.Н. Татищева, 2017

**CULTURAL PROTEST OF MODERN ARTISTS LIES
IN THE FIELD OF COMMUNICATIONS**

Elena Ilicheva, PhD.

Malmö University

Malmö, Sweden, E-mail: editor@fashion-russia.com

The main objective of this paper is the selection and application of a research method for the analysis of a media text. As an example I consider art works, which were represented at the exhibition THE NEW HUMAN (You and I in Global Wonderland) at the Moderna Malmö Museet.

The curator Joa Ljungberg writes about the project: «THE NEW HUMAN is a video-based exhibition project that artistically explores our current condition as humans, while also presenting imagined scenarios of our future.» 11 artists introduce their vision of «pressing issues of our time relating to migration, alienation, and political and religious extremism, including the rise of nationalist and neo-fascist movements in Sweden and Europe.» (*Moderna Museet Malmö*)

Bonner and Tufte assumed a role of films for society research: it's "can serve the agendas of social movements by making the core problems visible and thereby empowering audiences." (*Tufte, p.160*). Any film «is telling us honestly about the real world» (*Bonner, p. 60*), it is a text, which has its own visual and sound language, symbols and sign systems. It has the message, which requires to be decoded by audience. (*Hall*) "'Coding" means attaching a set of descriptive labels to the images."(*Rose, p.59*)

Each work at the exhibition is worthy of detailed analysis. However, following to our instructions, i.e. a demonstration of the relations between Global North and South, I have chosen a project of Chinese video artist Cao Fei. She is working in the style Second Life.

Cao Fei was born in 1978 in Guangzhou, China. She lives and works in Beijing. (*Tate, 2014*)

That is, on one hand, the artist is an insider in the Chinese society and her vision of life takes place according to the Chinese traditions and visual culture. Up to this moment she has 279 Public Exhibitions. (*Artfacts, 2015*)

Cao Fei is «A veteran of two Venice Biennales, one Carnegie International and countless international fairs and expositions, Ms. Cao is one of mainland China's hottest art exports, known for videos and conceptual projects that uncover curious subcultures, all while shining a light on contemporary Chinese life», another media writes about her. (*The New York Time*) On the other hand,

the author is familiar to European culture and represents adequate offers to the requests of the society in the contemporary art.

It means, that she uses visual and sound language, which is understandable for people from the

Global North. The aspect is important for the paper because each of the analysis method requires an understanding of a context and decoding of symbols, according to cultural practices and stereotypes of readers (viewers).

At the Malmö exhibition THE NEW HUMAN Cao Fei represented a series of short films and photographs combined in the project *Whose Utopia?*. (Created in 2006).

The author says about her work “I liked the fact that I could manipulate that world and use it to critique modern society.” (*The New York Times*)

In my mind, Cao Fei presents Southern mythology about opportunities in the Global North. The movies have many images of transformations of people from poor Chinese workers into successful ones in different cultural fields. The art efforts by Cao Fei demonstrate another side of development processes. It is view from the Global South on the “idealistic world” (dreams) about the North.

Tate describes the project: «*Whose Utopia?* contrasts the humdrum reality of life in a lighting factory with the dreams and aspirations of its younger workers at a time of economic growth and social change in China.» (*Tate*)

All parts of project Cao Fei have been staged, but made with real workers of the factory, which were selected according to the results of answers to the questionnaire. «Artist Cao Fei spent six months with the employees of a lighting manufacturing plant in China’s Pearl River Delta region, an industrial megalopolis that in the past two decades has attracted great numbers of migrants from poor rural areas. The artist documented the workers’ daily life, from the factory floor to their humble living quarters.» (*Ibid.*)

The interviews with the workers are combined in an additional movie at the exhibition.

Thus I have to analyze the three parts of an art project and a documentary with interviews.

Approaches

Our task in the process of selection of a relevant approach is to find the most informative one according to the existing visual material, personal experience and cultural context. «Experience is always to be interrogated.» (*Pickering, p. 19*) Consider them in details and compare the three methods: narrative, discourse and semiotic.

The narrative method is based on a story. A story is a description which function is to inform the addressee about any events. This is a particular type of representation, which has a plot in contrast to the descriptive type.

Mandatory condition of narrative analysis method is a history, a time-

varying story reflecting attitude of a narrator to the events. That is the dynamics. The author's attitude to the story is the basic material for the analysis. «I will highlight two features: narratives as bridging the divide between self and other, individual and «society»; and as bridging the gap between past and present.» (*Pickering, p.37*)

In other words, the narrative implies the need of some dynamics states, internal or external, which is the product of the characters while other narrative forms do not require the indispensable activity of actors and implement changes. These texts include biographies, stories, fairy tales, interviews, etc. One of the films Cao Fei is a documentary and displays video interview. However, it is not the main material in the project, but rather an addition. “The familiarity with linear narrative means that even seeing one stage can lead to a chain of semiosis and understanding of the whole narrative. The narrative is simple and like a fairy tale, with a situation and protagonists that transform and are transformed by the end of the fable.” (*Dogra, N., p.62*). Also another film of the project Cao Fei is really called "Factory Fairytale".

Been a fairy tale it doesn't have the dynamics of the events, and hence, this method of analysis does not entirely relevant for our main task. Although it is worth mentioning that the theme of mythologizing is clearly apparent in the story of this part of the art project. Pickering considers an important component of any media text the presence of a myth “for two principal reasons: firstly, because there is always more than one story to tell about any event, or any life; and secondly, because we cannot produce stories out of nothing, and must instead draw on the narrative resources available to us.» (*Pickering, p.37*)

Cao Fei says about her art project in the context of the new reality creation (Second life): “...it attempts to look at and examine a particular kind of reality from multiple angles - how workers are on the lookout for the opportunity to survive; where they are now versus the kinds of dreams they have; their experiences growing up; their nostalgia or memory of their hometowns, their traditional Chinese families, their life experiences living inland, and how they migrated into urban life; and their hopes and aspirations for the future.” (*ART 21*)

However, “every instance of language use is a communicative event consisting of three dimensions:

1. It is a text (speech, writing, visual image or a combination of these);
2. It is a discursive practice, which involves the production and consumption of texts;
3. It is a social practice.” (*Jørgensen & Phillips, p.12*)

Discourse analysis is addressed to the description and shows the relationship between a media text and social and cultural experience of an author of the analysis. «Discourses are ways of referring to or constructing knowledge about a particular topic of practice: a cluster (or formation) of ideas, images and practic-

es, which provide ways of talking about, forms of knowledge and conduct associated with, a particular topic, social activity or institutional site in society.” (*Hall et al.*, p. xxii) this type of analysis can include a representation of specific variables. It includes the creation of the frequency table, the calculation of the statistical characteristics or graphical data.

Jørgensen M. & Phillips L. write: “Analysis of the discursive practice focuses on how the text is produced and how it is consumed.” (*Jørgensen & Phillips*, p.27). It is an important point that distinguishes the discourse analysis and narrative one. But it is not unique. “Discourse encompasses not only written and spoken language but also visual images.

It is commonly accepted that the analysis of texts containing visual images must take account of the special characteristics of visual semiotics and the relationship between language and images.” (*Ibid.* p.4)

Cao Fei project can be described by this method and has enough information for such an approach.

But let’s consider another analysis option.

Semiotic analysis dismisses an author from the media-text, and each unit of the text and context has perception as a sign or a symbol. “The sign is a unit of meaning, and semiologists argue that anything which has meaning – an advert, a painting, a conversation, a poem - can be understood in terms of its signs and the work they do.”(*Rose, G.*, p.74.)

All three studies analyze the context of the creation of the text and the use of language both written and visual. One important difference is that the semiotic approach is concerned with the how of representation, with how language produces meaning – what has been called its “poetics”, whereas the discursive approach is more concerned with the effect and consequences of representation – its “politics”. (*Hall et al.*, p. xxii)

In semiotics when converting things in a visual image that is written means any material (graphics, photos, movies), it becomes the sign.

All analytical methods handle the text as a product of language.

The film is perceived as a series of frames, each of them is integrated into a value chain. These chains (or assembly) are also similar in relation to the structure of language structure and syntax. «In the semiotic approach, not only words and images but objects themselves can function as a signifiers in the production of meaning.” (*Hall et al.*, p. 22) This approach allows researchers to describe a reflection on the art project Cao Fei fully. Because of her movies have a clear structure, clear logic of changing images, *Whose Utopia?* does not contain dialogue and there is only a couple of lines of text. The movies have also quite obvious metaphors for the European audience and the context of transformation of images.

Semiotic as well as narrative analysis supposes a dynamic change of

events. But author's attitude to the text has little interest by researchers. They are guided by their own cultural experience. As a result, we have abandoned the narrative analysis because the art project does not correspond requirements for materials. We rejected the descriptive analysis because it did not reveal the most interesting original ideas of the author in this paper. The most relevant method of analysis for the visual material has appeared semiotic.

Project analysis

The Art project consists of three parts. Above mentioned the project was been prepared for more than six months, suggesting that the short film had no superfluous details and images.

Tate describes the first part: "The first part of the video shows workers absorbed in their repetitive tasks, acting almost as extensions of the machinery surrounding them. From the relentless rhythms of the assembly line to the busy offices and orderly stockrooms, the whole process takes on a hypnotic quality, enhanced by the eerie instrumental soundtrack." (*Tate*)

Indeed, the action of the entire project takes place on the lamp factory, which leads us to the obvious idea of the world and the future.

The name of the project makes the viewer to recognize the unreality of what is happening and the desire to create the perfect society. "In many works I try to find different ways to connect and interact with society. At the same time, I am trying to construct a new model of society..."(*ART21*). But a question there is in the title. It changes the meaning of a perfect fairy tale space called Factory Fairytale. This is reflection of the events in the Chinese economy, the rapid economy growth of country and poverty of the local population. The first movie part is done in industrial areas, where people are small elements of product creation process. So we see every detail of the engine and on the same scale in which the frames are created with people. Most frames have a lot of pieces, synchronously to do their job. For the European audience is monotonous spectacle of grey and yellow colors is a sign of tragedy. The same author says of the project: "I wanted to see if this form of communication could have a dramatic effect in foreign countries." (*ART 21*) The images of the heroes of the future are no different from other people.

The frames are repeated so long that turn into a visual pattern. However, the duration of the film is just 4 minutes. The effect of the extended time creates an additional track with the music. For the author "...the idea of sound and image working together naturally affected the way I choose to express myself. Perhaps music takes the place of something narrative and feeling, or even replaces the role of narration. This is why in my <...> factory scenes of *Whose Utopia* (2006), <...> music becomes a very emotional part of the work." (*Ibid*).

So we're not looking for answers to questions from the author, but they are proof of our ideas. However, for the semantic analysis of the viewer's perception

of the text is important, and not the search for the author's ideas of conformity, as the author is a product of their cultural space and creates characters and symbols often unconsciously. For example, the author says about the difference in the perception of its operations in China and other countries. "When the work finally came out, some Western viewers reacted by saying how much they hate the idea of the world's factory, the exploitation of multinational capital, and the poor treatment of workers it so often entails. But I don't think Whose Utopia is about this." (*Ibid*)

Such an attitude to the film is dictated by the different social and cultural conditions of the audience.

The next part of the film Tate describes as follows: "In the second part the factory aisles are animated by the fantasies of a handful of workers, seen dancing or playing guitar as their colleagues keep toiling, seemingly unaware." (*Tate*). However, this is a film about the dreams of young workers. The movie called "Factory Fairytale" and ends with the text: «*You cry and say "Fairytale is a lie"*».

Seven images of young creative people relate with symbols 7 digits in China. Each image is a sign. For residents of China's number seven symbolizes the unity.

In this country there are many wonderful tales and legends, in which the activity is the number of sounds: "The meeting of lovers" (7 days, in the 7th month), "Seven Fairies".

According to the representation of the Chinese people, on the seventh day the soul of the deceased farewells with this world, and moves to a better world. By the way, this number is also unique in that it is advantageous not only in the minds of Chinese people, but also in the majority of Western (Global North) cultures. Author transforms workers into dancers, musicians.

For each image is created an environment and role context. Two heroes will never appear in the same frame.

Two heroes will never appear in the same frame. Perhaps it is because each of them has the unique role (sign). Everyone believes in his or her future that will be the next film of the project.

However, the author denied the opportunity to realize the dream and therefore puts the last sentence about lie. In general, the Chinese mythology often associated with the search for truth.

Nandita Dogra employs "the term "myth" <...> in two ways - first, simply as mythical or not true and secondly, in terms of semiotics, as an approximation for ideology; namely ideas that come to mean truth." (*Dogra, N., p.75*) This is an obvious statement of Dogra in this case corresponds to the text. The myth (sing) is an allegory of a new ideology of China's rapid economic growth. But for the audience from a different culture, this issue may be perceived differently.

Cao Fei: "In fact, all my work reflects a diverse assortment of cultural layers. Life itself for my generation is a dynamic and evolving process, and one does not need to organize or sort everything out in an orderly way." (*ART 21*).

The third film finishes a project and shows the static figure of the hero factory. Again we turn to Tate: "The final segment consists of filmed portraits of individual workers, pausing from their tasks to look straight into the camera. Such vignettes offer a glimpse into their personalities and inner lives, depicting them as much more than cogs in the collectivist machine fuelling China's economy." However, following the logic of the film can be said that the last part of the routine pulls out of peace only to those who dreamed (sign of faith). The rest of the people remain inside the mechanism the lamp factory and do not go to the light. So the fairy tales (the myths) rescue these people, although it's not the true. The ambiguity of the images and the musical rhythm created specifically for different types of cultures, and gestures have gotten important semiotic significance. For example, a dancer dressed as a swan and shows the symbol of the fingers, but in other cultures this gesture means dedication.

"In Whose Utopia with factory workers roleplaying their fantasies. The theme of reality versus dream and fantasy is present throughout my works. And I think that settings or surrounding backgrounds have a profound influence on characters and how they relate to each other." At the end of the third film, all the characters (workers) are together and on each T-shirt written just one character (the sign). Together they make up the text with the name of the movie "My future is not a dream". Continuation of the text depends of a reader. We made only a brief semiotic analysis exercise. However, this analysis can be continued if you delve into this topic.

Outcomes:

As a result of this work, we analyzed and compared the number of analytical approaches to the text of an example to justify the choice of material and method selection.

It becomes apparent that the main role in the artist work perception is playing an experience of a viewer.

Perceptions from the perspective of semiotics cannot occur without a relevant key to the code.

Symbolic system considers Cao Fei artworks from the standpoint of the ideal representation of reality. The European people stereotypes about the situation in China for the recent years are interrelated to consumption of goods.

However, majority of people don't imagine conditions of supply chain of cheap products. So, Cao Fei Fairy tale is transformed into a documentary on the reverse side of everyday consumption. The most popular among Europeans concept of perception of Cao Fei films is an idea of responsibility for consumer appetites of the Global North. The success of the described exhibition in various

countries related to changing social paradigms of consciousness in the civil society. If we look at vivid cultural representation among Chinese artists in recent years, we find a contrast with the European one. Chinese artists retain their uniqueness.

From the point of view of semiotics of art it is possible to clear explain the cultural development logic. European people are not familiar with Chinese culture. They identify it as the exotic art and they often know about ancient art and the Communist ideology. "To explore the meaning of images is to recognize that they are produced within dynamics of social power and ideology. Ideologies are systems of belief that exist within all cultures. Ideology has come to be understood as a much more pervasive, mundane process in which we all engage and about which we are all for the most part aware, in some way or other." (*Sturken & Cartwright, p.22-23*) Only a small part of European society is aware of the contemporary culture and ideology China instead of economy or political situation in the country. However, we cannot make such statements about Chinese's perception of European culture.

The country currently produces everything that we use and will consume after some time. It means, Chinese know about us is that we still don't know about us. Perhaps, this explains the relevance of artworks by Chinese artists also. If we assume that art is also a product that will be in demand, it is possible to understand its meaning for modern society in the context of culture or contemporary ideologies. Regarding to this argument there are many objections and questions.

However, this theory shows us the different perspectives on the analysis of the Cao Fei artworks.

REFERENCES

1. ART 21, Tinari, P., Cao Fei: Coming Up Hip-Hop and Questioning Utopia. <http://www.art21.org/texts/cao-fei/interview-cao-fei-coming-up-hip-hop-and-questioningutopia>
2. Artfacts. <http://www.artfacts.net/en/artist/cao-fei-38105/profile.html>
3. Dogra, N. (2012) *Representations of Global Poverty: Aid, Development and International NGOS*. I. B. Tauris, London.
4. Hall, S., Evans, J., Nixon, S. (2013) *Representations. Cultural Representations and Signifying Practices*, Second Edition. London: Sage.
5. Jørgensen, M., & Phillips, L.,(2002), *Discourse Analysis as Theory and Method*. London:Sage.
6. Moderna Museet Malmö. (2015) <http://www.modernamuseet.se/en/Moderna-Museet/PressRoom/Exhibitions/Malmo/THE-NEW-HUMAN-You-and-I-in-Global-Wonderland/>
7. New York Time., Kino, Carol (June 2, 2011). "Chinese Life as Child's

Play". Retrieved May 16, 2015.

8. Pickering, Michael (2010) Research Methods for Cultural Studies. Edinburgh: Edinburgh University Press.

9. Rose, G. (2001) Visual Methodologies. London: Sage.

10. Sturken, M., Cartwright, L., (2009) Practices of Looking. An introduction to Visual Culture. Oxford University Press.

11. Tate. Cao Fei. October 2014. <http://www.tate.org.uk/whats-on/tate-modern/display/cao-fei>

12. Tufte, T., (2005) Entertainment-education in development communication. Between marketing behaviours and empowering people. Media and Global Change. Rethinking Communication for Development. Buenos Aires; Göteborg: CLACSO; Nordicom

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ КОРПОРАТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Афоничкин А.И., д.э.н. профессор

Волжский университет имени В.Н. Татищева

г. Тольятти, Россия, E-mail: afon_t@mail.ru

Гончаров А.В., магистрант

Международный институт рынка

г. Самара, Россия, E-mail: afon_t@mail.ru

В современных условиях финансовая стратегия корпоративного развития должна учитывать динамику факторов внешней среды в разрезе возможных изменений функциональных направлений развития а также интересы отдельных участников корпоративной системы.

Важным условием адаптивности финансовой стратегии является адаптация к факторам внешней среды с учетом динамики целевых функций, дисконтированных на стратегический период. Проектирование такой стратегии требует разработки системы взаимосвязанных функциональных стратегий, учитывающих размер существующего потенциала развития и прогнозируемых целевых показателей, на базе которых строится стратегический план финансового развития корпоративной системы [1,2].

Важным моментом, при обосновании и разработке финансовой стратегии, является формирование стратегически приоритетных направлений развития, в том числе, стратегий, обеспечивающих непосредственно экономическое развитие. К числу таких обеспечивающих стратегий относят функциональные виды стратегий, особенно финансовую стратегию, задающую темпы и направление финансового развития корпоративной системы [3,6].

Для обоснования приоритетных направлений и выявления опорных механизмов стратегического управления финансовой деятельностью проводится анализ и оценка бизнес-направлений. Для этого, формируется перечень приоритетных направлений, которые декомпозируются до уровня рыночных сегментов рынка, вызывающих экономический интерес компании.

По каждому сегменту проводится его описание через множество результирующих показателей, в качестве которых могут быть [7,8,10]:

- факторы, определяющие поведение рынка (покупательная способность населения, курс валюты, товары-заменители, приоритеты потребителя и пр.);

- показатели оценки конкурентоспособности и ключевые факторы успеха (сила бренда, рыночные барьеры, качество, товарораспределительные сети, цены, технологии производства, ноу-хау, качество продукции, реклама и др..).

На основании данной информации проводится оценка рыночных сегментов и выбор наиболее привлекательных бизнес-направлений.

Далее, для выбранных рыночных сегментов, проводится анализ рыночной ситуации и строятся прогнозы развития. В качестве параметров оценки уровня развития каждого бизнес-направления используются следующие:

- емкость сегмента рынка, темпы роста, основные движущие факторы рынка;

- коэффициент концентрации, конкуренты и их особенности, доля лидера на рынке, наиболее приоритетные ниши, существующие на рынке для компании и пр.;

- рентабельность продаж конкурентов, риски развития сегмента, размер инвестиций, необходимых для выхода на рынок и занятия средней доли;

- динамика выше перечисленных параметров рынка в течение стратегического периода (2-5 лет).

Таким образом, финансовая стратегия корпорации представляет собой многообъектную и многофакторную модель мероприятий для стратегического финансового управления корпоративной системы.

С учетом данных условий формирования финансовой стратегии, рассмотрим основные направления её разработки для одного из производственных предприятий, схема которая приведена на рис.1.

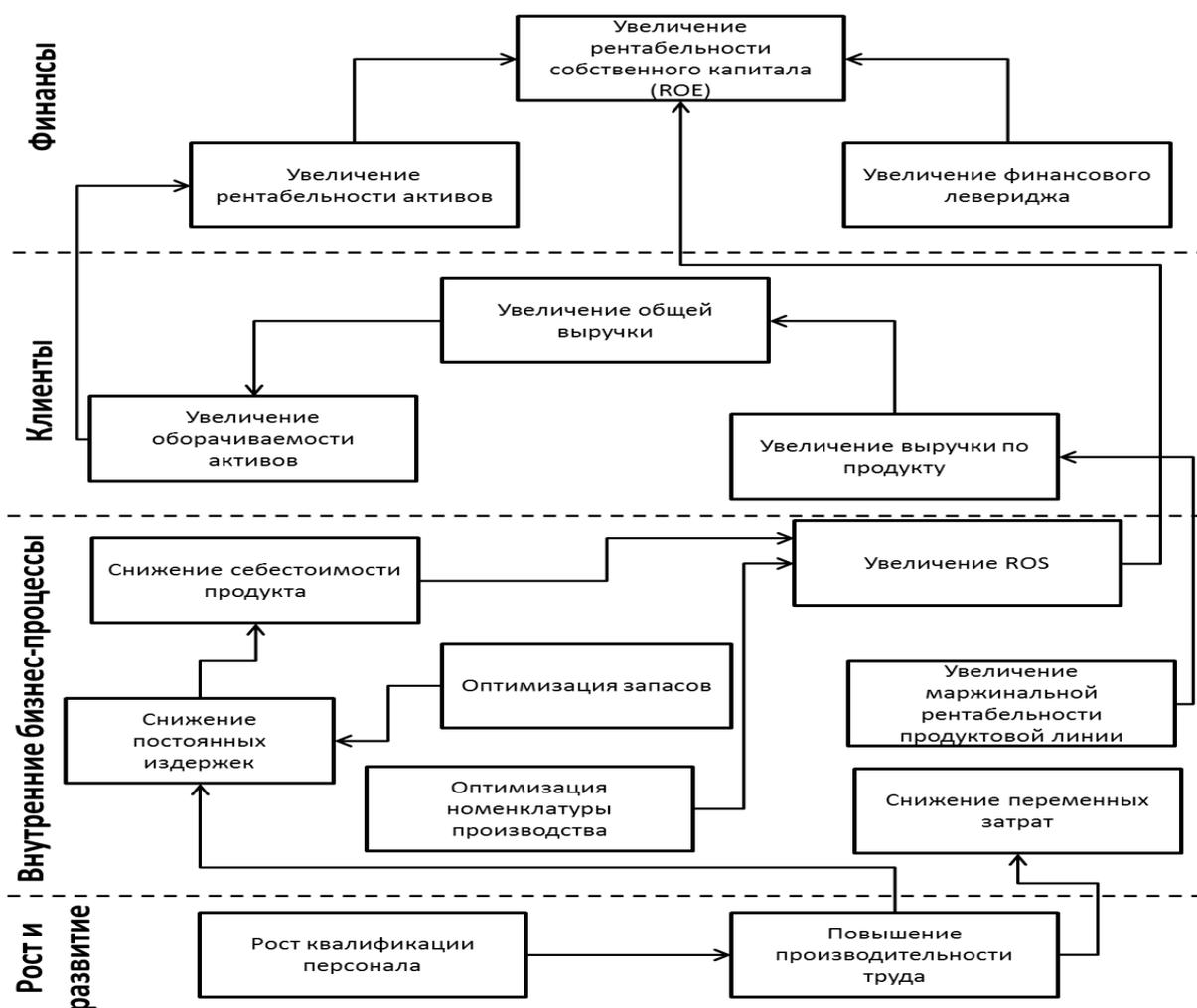


Рисунок 1 - Схема приоритетных направлений финансового развития компании

Для формирования содержания и структуры финансовой стратегии, необходимо сформулировать стратегическую карту (описание вариантов развития и последовательность управления), которая определяет базовые направления финансового развития и количественные параметры такого развития [4-6]. Анализируя финансовый блок приоритетных направлений, можно видеть, что данные по расчету оптимальной структуры капитала и эффекта финансового рычага (левериджа) показывают не критичность этих бизнес-направлений, что приведено в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1 - Расчет оптимальной структуры капитала предприятия

Величина заемного капитала, М, тыс. руб.	Цена заемного капитала, Р, %	Цена капитала финансово зависимой фирмы, F, тыс. руб.	Рыночная оценка капитала, тыс. руб.	Стоимость фирмы, тыс. руб.	M/Sz, %	Средне взвешенная цена капитала WACC, %
1000000	16	710171	83798	854613	1.12	1.22

Эффект финансового левеверджа для предприятия приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет эффекта финансового рычага

Показатели	2015	2016
1. Собственные средства, р.	703214	710171
2. Заемные средства, р.	411169	614419
3. Плечо финансового рычага (стр.2/стр.1)	0,585	0,865
4. Средняя расчетная ставка процента, %	16	16
5. Экономическая рентабельность, %	9,68	10,46
6. Дифференциал, %	-6,32	-5,54
7. Ставка налога на прибыль отн.	0,35	0,30
8. Эффект финансового рычага, %	-2,4	-3,35
9. Чистая рентабельность собственных средств (2/3·ЭР+ЭФР)	4,05	3,62

Анализ показывает, что структура капитала оказывает влияние на результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для характеристики степени финансового риска инвестирования финансовых ресурсов используем следующие аналитические показатели: - соотношение между собственными и заемными средствами; - показатель покрытия расходов по обслуживанию заемного и долгосрочного капитала (НРЭИ/проценты за кредиты в денежном выражении); - актив; - имеющиеся кредиты; - заемные средства с кредиторской задолженностью; - собственный капитал.

На основании этих показателей проводится расчет двух вариантов финансирования (бездолговое и долговое), данный в таблице 3.

Таблица 3 - Сценарии финансирования

Показатели	Бездолговое		Долговое	
	Пессимист	Оптимист	Пессимист	Оптимист
1	2	3	4	5
1. НРЭИ, р.	1000000	2500000	1000000	2500000
2. Проценты за кредит, р.	289150	289150	305150	305150
3. Прибыль, подлежащая налогообложению, р. (1) - (2)	710850	2210850	694850	2194850
4. Сумма налога на прибыль, р. (30%)	213255	663255	208455	658455
5. Чистая прибыль, р. (3) - (4)	497595	1547595	486395	1536395

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
6. Количество, шт.	113273	113273	103273	103273
7. Экономическая рентабельность, %	7,49	18,73	7,49	18,73
8. СРСП, %	16	16	16	16
9. Чистая прибыль, р. (5) / (6)	4,71	13,66	4,39	14,88
10. Эффект финансового рычага, % $(1-N_{отн}) \cdot (10.1) \cdot (10.2)$	-5,06	1,62	-5,24	1,68
10.1. плечо (ЗС/СС)	0,85	0,85	0,88	0,88
10.2. дифференциал (ЭР-СРСП)	-8,51	2,73	-8,51	2,73
11. Чистая рентабельность СС, % $(1-N_{отн}) \cdot (7) + (10)$	0,18	14,73	0,003	14,79

Наиболее предпочтительным является достижение оптимистического уровня НРЭИ, так как при пессимистическом уровне дифференциал финансового рычага отрицательный, что ведет к снижению чистой рентабельности собственных средств (в случае долгового финансирования чистая рентабельность при НРЭИ=1000000 р. практически равна нулю). Учитывая критерий выбора в виде чистой прибыли, более привлекательным является долговое финансирование ($14,88 > 13,66$), однако необходимо учесть риски, возникающие при финансировании за счет привлечения дополнительных кредитов.

Рассчитаем критический размер показателя НРЭИ для предприятия
 $ЭР = СРСП = 16\%$, $НРЭИ = 2119346$ руб.

Графическая интерпретация критического значения нетто-результата эксплуатации инвестиций представлена на рисунке 2.

До достижения НРЭИ критического размера (2119346 руб.) выгоднее использовать вариант бездолгового финансирования, чистая прибыль при отказе от заимствований оказывается выше. После критического значения, выгоднее привлечь долговое финансирование - чистая прибыль при использовании кредита оказывается более высокой.

Другим важным направлением моделирования направлений финансовой стратегии является применение финансового прогнозирования, на базе которого составляются стратегические, текущие и оперативные планы и финансовые бюджеты. Его также можно использовать для расчета потреб-

ностей во внешнем финансировании, который определяет политику развития в части распределения чистой рентабельности собственных средств на дивиденды и на развитие. Для этого рассчитывается норма распределения (НР), которая показывает, какая часть чистой прибыли выплачивается в виде дивидендов. Этот показатель отражает внутренние темпы роста (ВТР) - темпы увеличения собственных средств предприятия как необходимое условие наращивания оборота и развития предприятия и высокие темпы оборота повышают возможности увеличения собственных средств предприятия. Показатель «чистая рентабельность собственных средств» (РСС) характеризует следующие условия: - верхнюю границу потенциального развития производства; - верхний уровень возможных дивидендов.



1 – вариант бездолгового финансирования;

2 – финансирование с привлечением дополнительных кредитов.

Рисунок 2 - Графическая модель оценки порогового значения НРЭИ

Т.е, если отказаться от распределения дивидендов, то можно увеличить собственные средства на величину рентабельности собственных средств, а если отказаться от финансирования развития, то можно выплатить дивиденды в размере РСС. При совместном механизме, необходимо искать оптимальное соотношение между нормой распределения и процентом увеличения собственных средств, т.е. внутренними темпами роста.

$$ВТР = РСС \times (1 - НР),$$

где ВТР - внутренние темпы роста; РСС - чистая рентабельность собственных средств; НР - норма распределения прибыли на дивиденды.

Рассчитаем внутренние темпы роста предприятия и представим их в таблице 4.

Расчет ключевых показателей дает следующие значения:

$$\mathcal{E}P = 15,57\%, \mathcal{E}\Phi P = -0,073\%, РСС = 10,83\%, ВТР = 8,12\%.$$

Таким образом, предприятие при ВТР = 8,12% имеется возможность увеличить собственные средства на эту величину до 7678373 руб., что поз-

воляет также, не нарушая соотношения между заемными и собственными средствами, увеличить задолженность до 1953928 руб. Тем самым, не меняя структуры пассива, можно увеличить его объем на 8,12% (до 9632301 руб), что говорит и о таком же приросте актива. На основе показателя ВТР можно составить прогнозный баланс.

Таблица 4 - Расчет ВТР

Показатели	Значение
1. Актив за вычетом кредиторской задолженности, р.	8908899
2. Пассив, в т. ч.	
2.1 Собственные средства, р.	7101714
2.2 Заемные средства, р.	1807185
3. Оборот, р.	28592020
4. НРЭИ, р.	1385540
5. СРСЦ, %	16
6. Ставка налогообложения прибыли в отн. ед.	0,3
7. Норма распределения прибыли на дивиденды	0,25

Чем большая часть чистой прибыли выплачивается дивидендами, тем меньше остается нераспределенной прибыли на самофинансирование развития. Увеличение нормы распределения влечет за собой снижение внутренних темпов роста, что, в свою очередь, накладывает ограничение на темпы наращивания выручки и уменьшает возможности привлечения кредитов (чем меньше собственные средства, тем меньше шансов получить кредит на подходящих условиях). Но это может отрицательно сказаться на рыночной цене предприятия. Поэтому нужно выбирать наиболее оптимальную финансовую стратегию развития предприятия.

Выводы. В работе исследованы следующие задачи. Проведен анализ теоретических подходов анализа существующей финансовой стратегии предприятия. Дан анализ финансовой стратегии конкретного предприятия, для которого исследована внутренняя финансовая среды и сформулированы финансовые позиции по оптимальной структуре капитала и ценообразованию собственного и заемного капитала.

Наиболее предпочтительным направлением финансового развития является достижение оптимистического уровня НРЭИ, так как при пессимистическом уровне дифференциал финансового рычага отрицательный, что ведет к снижению чистой рентабельности собственных средств. По критерию чистой прибыли, более привлекательным является долговое финансирование. При ВТР = 8,12% имеется возможность увеличить собственные средства на это значение.

Библиографический список

1. Афоничкин, А.И., Михаленко Д.Г. Моделирование механизма формирования стратегии развития экономических систем / Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2012. № 1 (25). С. 5-12.
2. Афоничкина, Е.А., Топорков А.М. Виды экономических стратегий развития интегрированных систем / Практика использования естественно-научных методов в прикладных социально-гуманитарных исследованиях. Сборн.матер.науч.-метод. семинара. ч.1., Тольятти. ТГУ. 2014. – 293 с. (с. 208-228).
3. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Эльга: Ника-центр, 2014 – 711 с.
4. Гиляровская, Л.Т., Вехорева, А.А, Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
5. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: - М.: Изд. «Финпресс», 2002. - 208 с.
6. Журова, Л.И. Формирование стратегии развития интегрированных корпоративных систем. Монография. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н. Татищева, 2014. – 250 с.
7. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. - М.: Олимп-Бизнес, 2014. - 392 с.
8. Основы финансового менеджмента / Афоничкин А.И., Журова Л.И., Михаленко Д.Г. // под ред. Афоничкина А.И. - Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н.Татищева, 2011. – 596 с.
9. Хайниш, С.В. Управление изменениями и механизм активного развития на предприятии. М., ООО Рохос, 2013. - 140 с.
10. Чернов, В.А. Финансовая политика организации. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 247 с.
11. Щиборщ, К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 320 с.

ТОЛЬЯТТИ В СТАТУСЕ ТОСЭР (ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ) - ПЕРСПЕКТИВА НА БУДУЩЕЕ

Бабенкова М.З.

Мэрия городского округа Тольятти

г. Тольятти, Россия, E-mail: m_babenkova@bk.ru

Во время кризиса борьба за инвесторов, а именно создание им лучших условий, - задача от решения которой зависит как будет развиваться регион завтра. Бизнес вложится в бюджет того города, который предложит са-

мые выгодные условия. Наиболее тяжело в этой битве приходится моногородам. Именно поэтому государство задумалось о создании эксклюзивных предложений для тех компаний, которые согласятся расположиться в моногородах, на территории, которая зачастую находится на большом расстоянии от центра, имеет ряд логистических и инфраструктурных ограничений. Один из действенных механизмов привлечения инвесторов в моногород - создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Но что должна представлять из себя такая территория? Только ли это территория с удобной логистической сетью? Наиболее полный ответ на этот вопрос, на наш взгляд, даёт экспертная дискуссия «Инвестиции в новые промышленные точки роста: будущее территорий опережающего развития (ТОР) в моногородах и ЗАТО», которая состоялась в рамках Гайдаровского форума-2016. Согласно данной дискуссии предприятия, которые расположатся на ТОСЭР должны иметь особый юридический статус и ряд экономических льгот.

Кроме того ТОСЭР - это наличие производственно-технической кооперации вблизи размещенных предприятий, создающие один и тот же, либо смежный товар и совместно создающих конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках экономики страны, а также территория, на которой создаются инфраструктурные условия позволяющие организовать новый инновационный бизнес, где предлагается льготное налогообложение, административные и таможенные режимы.

28 сентября 2016 года председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Медведев подписал документ о присвоении городскому округу Тольятти статуса территории опережающего социально-экономического развития. По мнению экспертов данный статус позволит диверсифицировать экономику Автограда сроком на 10 лет с возможностью продления на пять лет. Для резидентов будут подразумеваться налоговые льготы, снижение арендной платы и тарифа по страховым взносам. Кроме того инвесторов освободят от уплаты налога на прибыль в течение первых пяти лет. Большим плюсом для предпринимателей станет и снижение обязательных страховых выплат и налога на имущество. Согласно анализу статистических данных именно налоговые льготы позволяют технопаркам привлекать все больше инвесторов.

Важным условием для функционирования ТОСЭР является подготовка кадров для резидентов. Данная задача может быть решена с помощью создания крупного научного центра в моногороде или развития действующих высших учебных заведений. В свою очередь это будет способствовать социально-экономическому развитию данной территории.

При создании ТОСЭР создаются выгодные условия и для развития местного бизнеса. Развиваются сбытовые, финансовые, информационные,

консалтинговые, технологические услуги, а также центры коллективного использования промышленного оборудования¹.

Создание ТОСЭР в г.о. Тольятти позволит нам более тщательно изучить мировой положительный опыт и предложить адаптированную модель для внедрения высокотехнической инфраструктуры именно в Российской Федерации.

Так, при изучении данной темы нами уже сделаны выводы о том, что для более гибкого развития территорий опережающего развития необходимо провести структурные реформы в управленческом аппарате, ввести инструмент мониторинга финансовых рисков и финансовой устойчивости предприятий, ведущих хозяйственную деятельность на территориях опережающего развития; страховать риски экзогенных факторов и их финансовых последствий².

Анализ экономического эффекта от получения городским округом Тольятти статуса территории опережающего социально-экономического развития позволит говорить о целесообразности применения данной практики на территориях отдельных субъектов и страны в целом.

Библиографический список

1. Спирина, С.Г., Тонян, Р.К. Цикличность в моделировании финансовых рисков территорий опережающего развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №48 (282).
2. Райхлина, А.В. Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности // Экономика, статистика и информатика. 2013 №2 (59).

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

*Бехтина О.Е., аспирант
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: bechtina@verum-tur.ru*

В российской практике банкротство является одной из форм ликвидации предприятия, хотя, согласно федеральному закону № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрены процедуры, с помощью которых можно улучшить финансовое состояние кри-

¹ Райхлина А.В. Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности // Экономика, статистика и информатика. 2013 №2 (59).

² Спирина С.Г., Тонян Р.К. Цикличность в моделировании финансовых рисков территорий опережающего развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №48 (282).

зисной компании.

Федеральный закон предусматривает четыре процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство [1]. Арбитражный управляющий, назначенный судом, является антикризисным менеджером, от которого, в конечном счете, зависит судьба Должника.

Все обязанности арбитражного управляющего можно сгруппировать, исходя из проводимой процедуры банкротства (таблица 1).

Таблица 1 – Процедуры банкротства и обязанности арбитражного управляющего

№ п/п	Процедура банкротства	Краткое описание процедуры	Обязанности арбитражного управляющего
1	2	3	4
1.	Наблюдение	Процедура наблюдения предполагает оценку финансового состояния должника, подготовку заключения о преднамеренном и фиктивном банкротстве, выявление оспариваемых сделок, оценку возможности восстановления платежеспособности.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранность имущества. 2. Анализ финансового состояния должника, с предоставлением отчета в суд. 3. Выявление кредиторов 4. Ведение реестра требований кредиторов 5. Проведение первого собрания кредиторов
2.	Финансовое оздоровление	Процедура финансового оздоровления предполагает восстановление платежеспособности должника в соответствии с графиком погашения задолженности. Обязательным условием введения процедуры является наличие обеспечения исполнения должником обязательств по графику погашения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществление контроля за выполнением плана финансового оздоровления, погашением требований кредиторов, текущих требований. 2. Ведение реестра требований кредиторов 3. Проведение собрания кредиторов
3.	Внешнее управление	Процедура внешнего управления предполагает восстановление платежеспособности должника, повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Фактически арбитражный управляющий в этой процедуре становится единоличным исполнительным органом.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Управление деятельностью и распоряжение имуществом должника. 2. Разработка плана внешнего управления. 3. Ведение бухгалтерского, финансового, статистического учета и отчетности 4. Ведение реестра требований кредиторов 5. Проведение собраний кредиторов

1	2	3	4
4.	Конкурсное производство	Процедура конкурсного производства означает признание должника банкротом, предполагает невозможность восстановления платежеспособности, и, как следствие, реализацию имущества и соразмерное удовлетворение требований кредиторов.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие в ведение имущества должника с проведением его оценки, обеспечение сохранности. 2. Поиск, возврат имущества должника, находящегося у третьих лиц. 3. Выявление и взыскание задолженности 4. Ведение реестра требований кредиторов 5. Проведение собраний кредиторов

Таким образом, все процедуры банкротства, за исключением конкурсного производства, направлены на восстановление платежеспособности должника.

По статистике, предоставленной Арбитражным Судом Российской Федерации за 2013 год, из 27 351 заявления о признании должника банкротом, принятого к производству, всего лишь в 67 процедурах назначалось Финансовое оздоровление. Это составляет 0,2%. [2]. Кроме того, необходимо отметить, что процедура внешнего управления вводилась в 803 случаях, что составляет 2,9 % от общего числа заявлений о банкротстве. Банкротом было признано и, соответственно, введено конкурсное производство, 13 144 предприятия. Это составило 48%.

Попробуем разобраться, почему такая отрицательная практика, и для чего существуют законодательные нормы, которые в основной, реабилитационной, части не работают, и что необходимо изменить для эффективного антикризисного управления с целью выхода из кризиса и восстановления платежеспособности должника.

Первой процедурой банкротства является наблюдение, на наш взгляд, самая важная из всех процедур, так как именно в этой процедуре дается заключение о возможности дальнейшего существования должника. Данная процедура не применяется лишь в случае банкротства ликвидируемого либо отсутствующего должника, в этих случаях сразу открывается конкурсное производство.

Основной целью данной процедуры является анализ и оценка финансового состояния должника, и, самое главное, определение возможности восстановления платежеспособности. Нормативным документом, на основании которого проводится анализ, являются «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа»[3]. Согласно этим Правилам финансовый анализ проводится на основании статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности, регистров бухгалтерского и налогового учета, которую должен предоставить руководитель должника. Отчетные до-

кументы, принимаемые для расчета тех или иных коэффициентов, формируются на определенную дату, которая позволяет зафиксировать финансовое состояние в статической точке финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому дать достоверную оценку финансовому состоянию предприятия порой очень сложно. Необходимо отметить, что эта информация зачастую не отражает всей полноты картины, характеризующей деятельность предприятия, не учитывает отраслевую и региональную специфику [4]. Кроме того, Правила дают общие рекомендации по проведению финансового анализа и, соответственно, оценку возможности восстановления платежеспособности арбитражный управляющий должен сделать самостоятельно на основании своих собственных выводов. Финансовый анализ должника обычно проводится с использованием многофакторных моделей прогнозирования банкротства, результаты которых дают крайне противоположные результаты. Потому требуется постоянно осуществлять поиск новых знаний, развивать дивергентное мышление [5].

Проведение высокоэффективного финансового анализа, обобщение результатов и формулирование правильных выводов требует наличия у арбитражного управляющего соответствующих профессиональных навыков. Требования к арбитражному управляющему, его права, обязанности и ответственность, предусмотренные Законом о банкротстве, достаточно высоки, однако не всегда их соблюдение гарантирует выполнение управляющим своих функций на высоком профессиональном уровне [6].

В настоящее время одним из требований, предъявляемым к арбитражным управляющим является наличие высшего профессионального образования и стажа работы на руководящей должности. Зачастую, арбитражный управляющий не умеет даже читать бухгалтерскую отчетность предприятия, не говоря уже о проведении глубокого финансового анализа. Как правило, на практике для проведения анализа он дополнительно привлекает специалистов. И, исходя из этого, решение о дальнейшей судьбе должника фактически принимается на основании аналитической информации, подготовленной привлеченными лицами. Хотя, согласно Закону, проведение финансового анализа относится к исключительной компетенции арбитражного управляющего. Поэтому, на наш взгляд, очень важно, особое внимание при подготовке арбитражных управляющих уделять изучению экономической и финансовой дисциплин.

Финансовое оздоровление – процедура банкротства, поименованная в законодательстве, но на практике практически не встречающаяся. Само по себе название этой процедуры подразумевает деятельность, направленную на выход из кризиса. Но есть один момент, который не позволяет применять эту процедуру в делах о банкротстве, это – предоставление обеспечения исполнения должником обязательств согласно графику погашения

требований кредиторов. Как правило, найти поручителя или предоставить банковскую гарантию, должнику не представляется возможным, даже если он имеет четкий план финансового оздоровления и погашения обязательств. Однажды потеряв доверие к себе очень сложно его обрести. Поэтому работать эта процедура в рамках производства по банкротству не может.

Соответственно, если арбитражный управляющий увидит возможность, позволяющую спасти предприятие, он сможет это сделать в процедуре внешнего управления, но уже как полноправный исполнительный орган с отстранением от должности руководителя должника. Хватит ли у него опыта и времени для эффективного руководства кризисным предприятием? Как отмечалось выше, современный арбитражный управляющий не всегда обладает необходимым опытом ни в управлении, ни в экономике и финансах. Это доказывает статистическая информация: более 98% процедур внешнего управления закончились признанием должника банкротом и открытием конкурсного производства [7].

Конкурсное производство представляет собой процедуру, в которой должник признан банкротом, и основной задачей арбитражного управляющего является наиболее эффективная реализация имущества и погашение требований кредиторов. В то же время статья 146 Федерального Закона № 127-ФЗ позволяет вернуться в процедуру внешнего управления, если в отношении должника ранее эти процедуры не применялись, и арбитражный управляющий имеет достаточные основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена. Но, к сожалению, на практике такие случаи единичны.

Как было отмечено ранее, проанализировать, оценить и дать достоверное заключение о финансовом состоянии должника арбитражный управляющий может только в процедуре наблюдения. Поэтому для наиболее эффективного антикризисного управления необходимо повысить требования, предъявляемые к арбитражному управляющему, его ответственность за предоставленный финансовый анализ должника. Необходимо отметить, что ответственность руководителя должника, в части несвоевременного и неполного предоставления документов, также должна быть пересмотрена в сторону ужесточения. Очень часто на практике руководитель должника не торопится предоставлять информацию, а, иногда, и пытается противодействовать этому.

Кроме того, в процедуре наблюдения арбитражный управляющий может порекомендовать те или иные методы финансового оздоровления, с которыми не знаком руководитель должника. Например, внедрение системы ключевых показателей эффективности, которая помогает обнаружить проблемные места в финансово-хозяйственной деятельности должника, и

сделать соответствующую настройку бизнес-процессов. Применение данного метода в антикризисном управлении предприятием позволяет выявлять узкие низкоэффективные направления деятельности, настраивать бизнес-процессы, стабилизировать финансовое положение путем воздействия на непосредственную проблему, оказывающую отрицательное воздействие на достижение стратегических целей компании [8].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в современной российской практике банкротства, управление финансово-хозяйственной деятельностью должника с трудом можно назвать антикризисным. К сожалению, ни в одной из процедур арбитражный управляющий не предпринимает меры, направленные на восстановление платежеспособности и сохранение финансово-хозяйственной деятельности должника, вся его деятельность в конечном итоге направлена на ликвидацию предприятия. Поэтому, крайне необходимо проводить более глубокий анализ, выявлять слабые места и внутренние резервы, способные улучшить финансовое состояние кризисного предприятия и для этого, мы считаем, прежде всего, следует пересмотреть законодательство в части требований, предъявляемых к арбитражному управляющему и его ответственности, особенно в процедуре наблюдения, являющейся отправной точкой в практике банкротства.

Библиографический список

1. Федеральный Закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Глухова, Л.В., Бехтина, О.Е. Совершенствование подходов к антикризисному управлению предприятием // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева, 2016 № 3.
3. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
4. Бехтина, О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева, 2016 № 1.
5. Глухова, Л.В. Управление знаниями: дивергентный подход // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 3 (29). С. 165-168.
6. Рудакова, Т.А., Рудакова, О.Ю. «Эффективность антикризисного управления в процедурах банкротства» // Известия Алтайского государственного университета, 2013 №2 (78)/ Том 1.
7. Статистика Арбитражного Суда Российской Федерации.
8. Бехтина, О.Е. Система ключевых показателей эффективности (КПИ)

как метод антикризисного управления // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева, 2016 № 3.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Боровых А.А., аспирант

*Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: borovyhaa@yandex.ru*

В настоящее время значительную роль в экономике играют крупные сложные корпоративные структуры. В связи с этим актуальными являются проблемы управления такими корпоративными объединениями [5,7,15]. Известно, что современным долгосрочное развитие таких организаций возможно с помощью методологии стратегического управления.

Несмотря на это, многим корпоративным структурам даже имея сформулированную стратегию не всегда удается достичь поставленных стратегических целей. Это может происходить по разным причинам от ошибок менеджмента до неправильно выбранного инструментария достижения стратегических целей [4,6]. В данной связи, в последнее время актуальным становится такой инструмент реализации стратегии организаций, как управление портфелем проектов стратегического развития. Данный инструмент позволяет систематизировать работу по управлению многочисленными связанными и несвязанными между собой проектами, более эффективно использовать ресурсы, сбалансировать различные интересы участников, таким создавая условия для получения синергетических эффектов при реализации стратегии.

В рамках данной работы рассматриваются корпоративные структуры типа интегрированные экономические системы. Интегрированная экономическая система - это субъект экономической деятельности со стратегическими целями, структурно объединяющий в единую систему другие в разной степени зависимые экономические субъекты, создающий в своих рамках условия, при которых происходит согласованное использование ресурсов и формирование интеграционных связей для получения различного рода синергетических эффектов с целью реализации общей стратегии.

Управление такими организациями это сложная многоуровневая система взаимоотношений субъектов и объектов управления. Стратегическое управление можно считать комплексом, объединяющим в себе различные управленческие элементы.

В кратком изложении под стратегией развития интегрированной эко-

номической системы понимается перевод такого объединения из текущего нынешнего состояние в желаемое будущее состояние.

Сделать это можно с помощью управления портфелем проектов стратегического развития. Портфель проектов – набор проектов (не обязательно технически зависимых), реализуемых организацией в условиях ресурсных ограничений и обеспечивающих достижение стратегических целей [7,12].

В настоящее время нет общего определения таких объединений, как интегрированные экономические системы. Разные авторы в различных источниках используют следующие понятия: «интегрированные корпоративные структуры», «связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», «метакорпорация», «корпорация», «синергетический портфель», «диверсифицированный портфель», определения и виды которых даны в работах [5-7,13,15].

Целью подобных организаций, как правило, является согласованное достижение общих стратегических задач путем получения синергетического эффекта от объединения и совместного использования ограниченных ресурсов. Сложность в достижении необходимых результатов, заключается в множестве стратегических целей и в несогласованности интересов участников таких объединений.

В работах [7,13,15] выделены существующие формы интеграции экономических систем и представлены их основные характеристики.

Для повышения эффективности управления такого рода организациями широко применяется стратегический подход. Многие теоретические работы и практические примеры показывают, что ориентация деятельности организации на долгосрочную перспективу способна приносить наиболее эффективные результаты. При этом в некоторых случаях горизонт стратегического планирования может достигать двадцати пяти лет (жизнь одного поколения) и даже пятидесяти лет (жизнь двух поколений).

Этапы эволюции стратегического управления анализируются разными авторами. Так в своей работе В.С. Катькало [10] выделяет четыре этапа развития теории стратегического управления:

1. Доаналитический (1960-е – первая половина 1970-х гг.).
2. Становление новой научной дисциплины (середина 1970-х – 1980-е).
3. Развитие на собственной основе (конец 1980-х – 1990-е).
4. Формирование динамической теории стратегического управления (начало 2000-х).

В работе И. Ансоффа предложена эволюция стратегического управления, которая происходила в рамках эволюции управления в целом по следующим этапам [1]:

1. Реактивная (чандлеровская) адаптация (1900 – 1960 гг.).
2. Стратегическое планирование (1960 г.).

3. Управление стратегическими возможностями (1970 г.).

4. Управление проблемами в реальном масштабе времени (1980 г.).

В 1997 г. выходит книга Г. Минцберга, Б. Альстрэнда, Дж. Лэмпела «Школы стратегий» [14], где предпринята попытка объединить все до этого разрозненные исследования и работы в рамках стратегического менеджмента в одну цельную структурированную теорию. В ней авторы выделили десять основных школ стратегического управления (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация школ стратегий по книге Г. Минцберга, Б. Альстрэнда, Дж. Лэмпела

Школа	Характеристика школы	Основные авторы
1	2	3
Школа дизайна	Формирование стратегии как процесс осмысления	Ф. Селзник, А.Д. Чандлер, С.Р. Кристенсен, К. Эндрюс, Дж. Л. Боуэр, Р.Г. Хамермеш, М. Портер
Школа планирования	Формирование стратегии как формальный процесс, состоящий из последовательных конкретных шагов	И. Ансофф, П. Лоранж, Д. Стейнер, Д. Шендель, С Хофер, Р. Акофф
Школа позиционирования	Формирование стратегии как аналитический процесс	М.Портер, Р. Кац, Б. Джеймс, Дж. Куинн
Школа предпринимательства	Формирование стратегии как процесс предвидения	П. Друкер, Й. Шумпетер, А. Коул, К. Найт
Когнитивная школа	Формирование стратегии как ментальный процесс	М. Лайлс, Р.К. Рeger, Э. Хафф, Г. Томас, Г. Саймон, С. Макридакис
Школа обучения	Формирование стратегии как развивающийся процесс	Г. Минцберг, Р. Лапьер, Ч. Линдблом, Г. Рэпп, Дж. Куинн, Р. Нельсон, С. Уинтер
Школа власти	Формирование стратегии как процесс ведения переговоров	Г. Минцберг, Р. Лапьер, Ч. Линдблом, Г. Рэпп, Дж. Куинн, Р. Нельсон, С. Уинтер
Школа культуры	Формирование стратегии как коллективный процесс	Д. Джонсон, Дж. Спендер, К. Рот, Д. Рикс, Ф. Ригер
Школа внешней среды	Формирование стратегии как реактивный процесс на внешние обстоятельства	М. Ханнан, Дж. Фримен, У. Эстли, К. Оливер
Школа конфигурации	Формирование стратегии как процесс трансформации	П. Хандавалла, Д. Миллер, П. Фризен, Р. Майлс, К. Сноу

Большой вклад в развитие теории стратегического управления внесли такие авторы как И. Ансофф, А. Чандлер, Ф. Зельцник, П. Друкер, Томп-

сон-мл. А, Стрикленд Ш А., М. Портер, Г. Минцберг, Н.Д. Кондратьев, В.Г. Громан, В.А. Базаров, Г.И. Кржижановский, В.Е. Мотылев, С.Г. Струмилин, Л.В. Канторович, Р.А. Фатхутдинов, В.С. Катькало, А.И. Афоничкин, Л. И. Журова и др.

В современных условиях достаточно прочно устоялось мнение, что времена, когда можно было организовать преуспевающую компанию на минимальном наборе знаний и здравом смысле прошли, в настоящее время в глобальной экономике для любой организации (в том числе и для любого государства в целом) только ясно сформулированная стратегия развития способна обеспечить долгосрочный успех [18].

В целом стратегическое управление [5,9,18] решает пять задач:

1. Формирование стратегического видения будущего объекта управления.
2. Постановка целей.
3. Разработка стратегии.
4. Реализация стратегии.
5. Оценка результатов и корректировка решения предыдущих четырех задач с учетом приобретенного опыта и изменившихся условий.

В работе [9] выделено для развития бизнес-структур две базовые стратегии:

1. Стратегия роста (с различными темпами роста).
2. Стратегия выживания.

При этом типы кривой роста могут быть следующими:

- стабильного роста – характеризуются равномерными темпами роста продаж на протяжении прогнозного периода времени;
- опережающего роста – характеризуется возрастающими темпами роста на протяжении всего прогнозного периода;
- замедляющегося роста – кривая роста сначала возрастает ускоренными темпами, затем темпы роста замедляются;
- ускоряющегося роста – кривая роста сначала возрастает замедленными темпами, затем темпы роста ускоряются;
- переменного роста – характеризуется наличием кривой роста интервалов с темпами снижения и роста продаж, при этом к концу прогнозного периода объемы продаж увеличиваются по отношению к началу периода.

Целью же стратегии выживания является обеспечение стабилизации деятельности и перехода в дальнейшем к стратегии роста.

В последнее время в значительное внимание уделяется такому инструменту реализации стратегии организации, как управление портфелем проектов. Соответственно, первостепенную роль приобретает формирование методологии по эффективному управлению такими портфелями и проектами, наполняющими данный портфель. Основными задачами таких ме-

тодологий является соответствие стратегическим целям, эффективное использование ограниченных ресурсов и получение синергетических эффектов. Материальные и нематериальные ресурсы в данном случае являются средствами достижения стратегических целей.

История развития теории, а также теоретические основы управления проектами, программами и портфелями проектов исследуется и формулируется в различных источниках, в частности в работах [2,3,8,11,12,17,19]. В соответствии с данными работами можно выделить следующие направления в развитии теории управления проектами, программами и портфелями:

- история развития практической деятельности;
- история развития профессиональных организаций и формирование стандартов;
- история развития научно-методической деятельности.

Практическая деятельность по реализации проектов осуществляется на протяжении всей истории человечества. Любое архитектурное сооружение, как например, Египетские пирамиды или Великая Китайская стена, великие путешествия, такие как кругосветное плавание Магеллана или путешествие Колумба можно рассматривать через призму проектного управления.

Зарождение современной теории управления проектами связано со становлением современной теории менеджмента и нашли свое отражение в трудах Ф.У. Тейлора, Г. Гантта, А. Файоля, Г. Форда и др., где также формулируются виды проектной деятельности и основы управления проектами. Как самостоятельная теоретическая дисциплина управление проектами формируется, начиная с 1930-х годов.

Происхождение понятия портфельного управления напрямую связано с инвестиционными задачами, методологию которой предложил Г. Марковиц в 1950-х годах, в которой обосновывается выбор оптимального портфеля инвестиций по критериям риск и доход. Результаты Г. Марковица были развиты и дополнены в работах многих ученых, среди которых Д. Тобин, У. Шарп и др. Они сформулировали принципы, которые до настоящего времени являются базовыми в теории портфельного управления инвестициями.

Большое значение в исследовании различных аспектов проектной и портфельной теории имеют работы отечественных авторов: Аньшина В.М., Афоничкина А.И., Афоничкиной Е.А., Буркова В.Н., Васильева П.В., Демкина И.В., Матвеева А.А., Новикова Д.А., Никонова И.М., Товба А.С., Царькова И.Н., Цветкова А.В. и др. Кроме этого, следует отметить труды зарубежных авторов, внесших значительный вклад в развитие теории управления проектами и портфелями, таких как: Арчибальт Р.Д., Грей К.Ф., Гантт Г., Кендалл,

Д.И., Ларсон Э.У., Марковиц Г., Роллинз, С.К., Тобин Д., Шарп У. и др.

В 1960-х годах начинают формироваться профессиональные организации по управлению проектами. В Европе была основана Международная ассоциация управления проектами INTERNET, которая в настоящее время носит название International Project Management Association (IPMA). Данной организацией был создан стандарт управления проектами ICB-IPMA, описывающий требования к компетенциям менеджеров и членов проектных команд для управления проектами, программами и портфелями.

В США появился Project Management Institute (PMI), некоммерческая организация, представляющая интересы в области управления проектами. PMI является создателем фактически международного стандарта по управлению проектами Project Management Body of Knowledge (PMBOK), основой которого являются процессный подход и жизненный цикл проекта.

В настоящее время с России основными профессиональными ассоциациями, объединяющими специалистов в области управления проектами, являются Российская ассоциация управления проектами СОВНЕТ и Московское и Санкт-петербургское отделения PMI. СОВНЕТ как отечественная национальная ассоциация входит в IPMA.

Необходимо отметить, что портфельная теория развивается от управления линейными взаимосвязями к управлению нелинейными взаимосвязями в исследуемых областях.

На данном этапе развития, можно выделить три основных направления формирования теории и практики:

- управление проектами;
- управление программами;
- управление портфелями.

В работе [16] подробно исследуются проблемы управления проектами, программами и портфелями, в частности даются следующие определения и понятия.

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов. Управление проектами – это приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту.

Программа – это ряд, связанных друг с другом проектов, управление которыми координируется для достижения преимуществ и степени управляемости, недоступных при управлении ими по отдельности. Управление программой – централизованное, скоординированное управление группой проектов для достижения стратегических целей и преимуществ программы.

Портфель – это набор проектов или программ и других работ, объединенных вместе с целью эффективного управления данными работами для

достижения стратегических целей, при этом проекты и программы портфеля не обязательно взаимозависимыми и напрямую связанными.

Исходя из этого видно, что основное отличие портфеля от программы, заключается в возможности управления независимыми и несвязанными между собой проектами и программами.

На данный момент в нашей стране основным инструментом реализации стратегических инициатив на государственном уровне являются национальные проекты и целевые программы. Ресурсное обеспечение данных проектов и программ заложено в Бюджеты Российской Федерации всех уровней.

Портфель - это более сложный инструмент управления, который позволяет решать проблемы эффективного управления множеством проектов, программ и других работ. Именно поэтому, например, был образован Федеральный проектный офис Правительства РФ, в задачи которого входит управления проектами и программами на базе принципов портфельного управления [20].

Таким образом, можно понимать, что управление портфелем проектов – это методология организации управленческой деятельности на базе применения концепции проектного управления, для которой характерны:

- наличие множества связанных или несвязанных проектов по развитию организации,
- значительная доля неопределенности в согласованной результативности проектов как объектов портфеля,
- системный подход к реализации портфеля как к совокупности проектов,
- ограничение во времени,
- эффективное использование ограниченного количества интеллектуальных и материальных ресурсов,
- необходимость согласования при реализации проектов портфеля по интересам участников, процессам, ресурсам и системным результатам,
- нацеленность на достижение запланированного портфельного стратегического результата, содержащего синергетический эффект.

В работе [16] процесс управления портфелем проектов представлен в виде цикла, состоящего из следующих этапов:

- приведения портфеля в целом и отдельных его компонентов в соответствие со стратегией организации, включение в портфель необходимых и удаления из портфеля лишних компонентов, связанных с устаревшими стратегическими целями;
- поддержание жизнеспособности компонентов портфеля на основе ключевых показателей эффективности и допустимого уровня рисков;
- обеспечение создания ценности каждым компонентом и его эффек-

тивных взаимодействий с другими компонентами портфеля;

- обеспечение доступности и распределения ресурсов с учетом приоритетов портфеля;

- поддержание сбалансированности портфеля с точки зрения краткосрочной и долгосрочной отдачи, рисков и выгод, которые можно получить от компонентов портфеля.

Исходя из того, что управление портфелем проектов является частью общего комплекса управления интегрированными экономическими системами, можно сформулировать применительно к формированию и управлению непосредственно портфелем проектов, следующие этапы:

1. Определение целей портфеля.
2. Определение приоритетов и направлений для формирования портфеля.
3. Определение ресурсной базы для формирования портфеля.
4. Определение критериев оценки эффективности портфеля.
5. Определение критериев отбора проектов в портфель.
6. Определение полномочий и ответственности в управлении портфелем.

Цели, приоритеты и направления формирования портфеля неразрывно будут связаны со стратегическими целями организации. Основная цель управления портфелем проектов обеспечение реализации стратегии организации. Соответственно приоритеты и направления формирования портфеля проектов должны быть направлены на реализацию основных задач в рамках стратегических целей.

Ресурсная база будет складываться из материальных и нематериальных ресурсов, которыми интегрированная экономическая система располагает, может привлечь или позаимствовать в текущий момент. Кроме этого, ресурсная база будет складываться из возможных будущих ресурсов, которые организация сможет нарастить, привлечь и позаимствовать в течение горизонта планирования портфеля проектов или реализации стратегии компании.

Критерии оценки эффективности портфеля проектов должны учитывать соответствие достижению стратегических целей, соотношение вложенных ресурсов и полученной отдачи в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, а также создание синергетических эффектов от управления портфелем проектов.

Соответственно критерии отбора проектов в портфель должны на начальном этапе способствовать формированию требований к разработке и анализу перспективности проекта с учетом конечных критериев эффективности портфеля в целом. Для этого необходимо формулировать технические задания для разработки проектов, устанавливать стандартные рамки для отсеки заведомо неэффективных проектов, проводить различные стресс-анализы проектов для возможных будущих изменений условий

внешней и внутренней среды.

Полномочия и ответственность в управлении проектами должна носить сбалансированный характер. Система принятия решений при управлении портфелем проектов с одной стороны должна носить четко сформулированный характер, а с другой стороны должна быть достаточно гибкой для сохранения возможности решать нестандартные вопросы.

Стратегическое управление в организации можно разделить по уровням структуры управления: корпоративный уровень, уровень сфер бизнеса, функциональный уровень, линейный уровень (таблица 2).

Таблица 2 – Характеристика уровней организационно-функциональной структуры в интегрированных экономических системах при стратегическом управлении

Номер уровня	Наименование уровня	Характеристика уровня
1	2	3
Первый уровень	Корпоративный	Присутствует в компаниях, действующих в нескольких сферах бизнеса. Здесь принимаются решения о закупках, продажах, ликвидации, перепрофилировании тех или иных сфер бизнеса, рассчитываются стратегические соответствия между отдельными сферами бизнеса, разрабатываются планы диверсификации, осуществляется глобальное управление финансовыми ресурсами.
Второй уровень	Сферы бизнеса	Уровень первых руководителей не диверсифицированных организаций, или совершенно независимых, отвечающих за разработку и реализацию стратегии сферы бизнеса. На этом уровне разрабатывается и реализуется стратегия, базирующаяся на корпоративном стратегическом плане, основной целью которой является повышение конкурентоспособности организации и ее конкурентного потенциала.
Третий уровень	Функциональный	Уровень руководителей функциональных сфер: финансов, маркетинга, НИОКР, производства, управления персоналом и т.д.
Четвертый уровень	Линейный	Уровень руководителей подразделений организации или ее географически удаленных частей, например, представительств, филиалов.

В не диверсифицированных организациях, соответственно, три уровня

стратегий.

При реализации стратегии через управление портфелем проектов стратегического развития на каждом уровне управления организацией формируются свои проекты, которые могут быть связаны и не связаны с проектами других уровней. Такой инструмент управления как портфель проектов позволяет систематизировать работу по эффективной реализации совокупности всех проектов.

При управлении портфелем проектов стратегического развития интегрированными экономическими системами ключевое значение имеет оценка эффективности всего портфеля в целом и каждого проекта отдельно.

Одним из основных факторов оценки проектов является его коммерческая привлекательность, а именно какой объем дохода принесут инвестиции, вложенные в проект. С этой точки зрения все проекты можно называть инвестиционными проектами.

Как известно инвестиционные проекты бывают различной срочности, а именно краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Таким образом, возникает проблема оценки эффективности инвестиционных ресурсов, вложенных в начале проекта с инвестиционными доходами, которые будут получены через некоторое время. Так как стоимость ресурсов завтра будут иметь другую стоимость по сравнению ценами сегодня.

Для минимизации рисков, связанных с адекватной оценкой инвестиционных затрат на начальном этапе инвестиционного проекта с возможными инвестиционными доходами в процессе реализации проекта, используют метод дисконтирования. Дисконтирование (от слова «дисконт» - скидка) используют для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных средств.

Для комплексной оценки существуют различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Наиболее часто используются для оценки инвестиционных проектов следующие методы расчета [7]:

- период окупаемости (time of payback – РВ или ТРВ) - период времени, необходимый для того, чтобы доходы инвестиционного проекта перекрыли вложенные затраты, т.е. инвесторы вернули первоначальные затраты и проект начал генерировать чистую прибыль;

- дисконтированный период окупаемости (discounted payback period - DPP) – тот же смысл, что и периода окупаемости, только используется ставка дисконтирования;

- учетная норма доходности (average rate of return – ARR) – показатель, отражающий прибыльность объекта инвестиций без учета дисконтирования;

- чистый приведенный доход (net present value – NPV) - показатель,

отражающий изменение денежных потоков и показывает разность между дисконтированными денежными доходами и расходами;

- внутренняя норма рентабельности (internal rate of return – IRR) - показывает такую ставку дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равняется нулю;

- модифицированная внутренняя норма доходности (modified internal rate of return – MIRR) – скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности, которая, используется для случаев, когда денежные потоки нестандартные, то есть имеются как положительные, так и отрицательные потоки в период реализации проекта;

- индекс рентабельности (Profitability Index – PI) - показатель эффективности инвестиций, показывающий отдачу (доходность) на каждый вложенный рубль, представляя собой отношение дисконтированной стоимости будущих денежных потоков к стоимости первоначальных инвестиций.

Кроме этого, существуют другие типовые методы для формирования и оценки эффективности портфеля проектов. Как известно, до недавнего времени портфельная теория формировалась и развивалась в основном в направлении связанном с повышением эффективности финансовых инвестиций. Значительное количество исследований связано со спецификой управления таких портфельных объектов как ценные бумаги, финансовые активы и т.п.

Так в работе [12] модели формирования эффективного инвестиционного портфеля делятся на четыре вида: линейные, нелинейные, динамические и графические. Так, например, в группу линейных, включаются следующие модели:

- задача о ранце;
- статическая модель Дина;
- одноступенчатая модель Альбаха;
- многоступенчатая модель Хакса и Вайнгартнера;
- модель с несколькими производственными ступенями – расширенная модель Ферстнера-Хенна;
- модель с возможностями выбора установок и дезинвестиций Якоба.

Анализ возможностей отечественных и зарубежных концепций и моделей формирования и управления портфелями проектов приводится в работе [2]:

- модель на основе процесса «стадия-ворота»;
- модель формирования портфеля проектов К. и М. Радулеску;
- модель управления проектами отраслевого развития (Бурков В.Н., Джавахадзе Г.С.);
- модель селекции проектов Бадри-Девиса;
- оптимизационная модель формирования портфеля взаимосвязанных проектов (Дикинсон М., Торнтон А., Грейвс С.);
- модели распределения ресурсов между проектами (Голенко-Гинзбург

Д., Гоник А., Ван Дорп Д.Р., Даффи М.Р., Берт Д.М., Герчик Я., и др.)

- оценка проектов на основе теории нечетких множеств.

В работе рассмотрены актуальные проблемы деятельности крупных корпоративных структур, типа интегрированные экономические системы. Выявлено, что данные структуры составляют основу экономики России. Успешное долгосрочное развитие в интегрированных экономических системах, и как следствие экономики страны в целом, возможно на основе методологии стратегического управления.

Сложность стратегическим управлением в крупных организациях заключается в том, что существует несколько стратегических целей. В связи с этим для достижения данных целей одновременно реализуется множество различных взаимосвязанных и не связанных, взаимозависимых и независимых проектов. Решением данной проблемы может быть такой инструмент как портфельное управление проектами. Методология управления портфелями проектов способна повысить эффективность достижения стратегических целей. В связи с этим, в работе рассмотрены теоретические аспекты формирования и оценки эффективности портфеля проектов.

Практическая значимость данной работы состоит в возможности дальнейшей разработки теории портфельного управления в интегрированных экономических системах, а также апробации предложенных моделей и методов в экспериментальных и реальных условиях.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегическое управление Сокр. пер. с англ.; Науч. ред., авт. предисл. Л.И. Евенко - М.: Экономика - 1989. - 519 с.
2. Аньшин, В.М., Демкин, И.В., Никонов, И.М., Царьков, И.Н. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности. Издательский центр МАТИ, 2007. – 117 с.
3. Арчибальт, Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. Пер. с англ. Мамонтова Е.В.; Под ред. Баженова А.Д., Арефьева А.О. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2004. – 472 с.
4. Афоничкин, А.И., Михаленко, Д.Г. Моделирование механизма формирования стратегии развития экономических систем / Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. Серия Экономические науки. 2012. № 1 (25). С. 5-12.
5. Афоничкин, А.И., Журова, Л.И., Ягодин, Н.В. Управление развитием интегрированных экономических систем на базе инструментария стратегического зонирования (Монография). Изд-во Волжского ун-та, Тольятти, 2006. – 330 с.
6. Афоничкин, А.И., Топорков, А.М. Теоретические аспекты форми-

рования параметров стратегии устойчивого развития экономических систем / Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. Серия Экономические науки. 2015. № 1 (33). С. 9-16.

7. Васильев, П.В., Афоничкина, Е.А. Управление портфелем развития интегрированных экономических систем (Монография). Изд-во Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2009. – 408 с.

8. Грей, К.Ф., Ларсон, Э.У. Управление проектами: Практическое руководство. Пер с англ. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. — 528 с.

9. Журова, Л.И. Разработка финансовой стратегии интегрированных экономических систем. Издательство ЛАП ЛАМБЕРТ. Saarbrücken. 2012 г. – 404 с.

10. Катькало, В.С. Эволюция теории стратегического управления – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петербур. гос. Ун-та, 2008. – 548 с.

11. Кендалл, Д. И., Роллинз, С. К. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: Максимизация ROI. Пер. с англ. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004. – 294 с.

12. Матвеев, А.А., Новиков, Д.А., Цветков, А.В. Модели и методы управления портфелями проектов. М.: ПМСОФТ, 2005. – 206 с.

13. Мильнер, Б.З. Теория организации. – 8-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. – 848 с.

14. Минцберг, Г., Альстрэнд, Б., Лэмпел, Дж. «Школы стратегий» Санкт-Петербург: Питер, 2001, серия «Теория и практика менеджмента», - 336 с.

15. Михаленко, Д.Г. Управление процессами организационного развития интегрированных экономических систем (Монография). Изд-во Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2012. – 432 с.

16. Сооляттэ, А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика: учебник / А.Ю. Сооляттэ. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. – 816 с. (Академия бизнеса).

17. Товб, А.С., Ципес, Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2003. – 240 с.

18. Томпсон-мл., А.А., Стрикленд, III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 928 с.

19. Управление проектами / Алешин А.В., Аньшин В.М., Багратиони К.А. и др.; // под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 620 с.

20. <http://government.ru>

ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ СЛОЖНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Ваулина К.В., аспирант

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций
и информатики*

г. Самара, Россия, E-mail: vaulina_kv@mail.ru

Социально-экономические системы (СЭС) - это совокупность структур, состоящие из экономических, производственно-технических и социальных структур, созданных в сфере производства, распределения, обмена и потребительских результатов человеческой деятельности. Социально-экономической системой являются организации, фирмы и предприятия, поэтому совершенствование процессов управления СЭС является актуальной темой в современное время. Чем сложнее система, тем выше становится цена управленческих ошибок, следовательно, больше сил и средств потребуется для выхода из различных критических ситуаций¹.

Социально-экономические системы относятся к неререфлекторным иерархическим сложным системам (СС). Это означает, что система управления (СУ) реагирует на одни и те же воздействия неоднозначно, многовариантно. Участие человека в управлении делает ситуацию неререфлекторной, так как действия индивидуума трудно предугадать и спрогнозировать. Поэтому при исследовании систем управления необходимо, в первую очередь, учитывать особенности основного ее звена - человека, а это требует проведения аналитических работ и соответственно использования различных исследовательских методов. Согласно теории управления СС, в основу принятия решений могут быть положены следующие методы и модели: эвристические, статистические, вероятностно-теоретические и вероятностно-статистические².

Эвристические методы основаны на логике, здравом смысле и опыте, с помощью которых выявляется новая существенная информация посредством общения и переговоров. Статистические методы принятия решения всегда опираются на исходные статистические данные. Вероятностно-теоретические методы базируются на определенной модели изучаемого явления, с учетом теории вероятности. Вероятностно-статистические (математико-статистические) объединяют инструментарий статистических и вероятностно-теоретических методов, так как в процессе принятия окончательного решения

¹ Кузнецова, О.В. Системная диагностика экономики региона [Текст] / О.В. Кузнецова, А.В. Кузнецов. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – 232 с.

² Лотов, А.В. Некоторые вопросы моделирования программного метода управления социально-экономической системой [Текст] / А.В. Лотов, Н.Н. Моисеев, А.А. Петров. – М.: Изд. ВЦ АН СССР, 1979. – С. 4–10.

используются и накопленные исходные статистические данные, и вероятностно-теоретические модельные соображения. Однако в данном случае модель менее ограничена и направлена на реальную действительность, используя накопленные статистические данные¹.

С точки зрения проектирования систем управления СС экспертные методы представляются слишком «слабыми», а статистические - слишком жесткими. Наилучшее предлагаемое решение - это статистическое имитационное моделирование (СИМ) по версии метода Димова-Маслова (МДМ), сочетающее достоинства теоретико-вероятностного и статистически-вероятностного подходов, а также компьютерную технологию метода Монте-Карло (ММК)².

МДМ предполагает применение наиболее развитых (по сравнению с другими подходами) способов повышения эффективности управления СС на основе моделирования динамики их функционирования с учетом случайных факторов (в том числе различного рода неопределенностей), влияющих на принятие управленческих решений. Большое значение имеют операции, предваряющие математическое моделирование объекта, а именно связанные с его исследованием и формированием исходных данных для проведения СИМ.

Идеология любого моделирования СС состоит в том, чтобы, после выполнения ряда первоначальных действий, перейти из реальной среды в виртуальную, для исследования свойств моделей СС и СУ, а затем полученные результаты вернуть из виртуальной среды в реальную. Эффективность и практическая значимость данного возвращения зависят от точности и адекватности используемых моделей, а также от соответствия их параметров характеристикам реальной СС.

Для получения достоверных результатов СИМ - модели необходимо однозначно определить состав случайных величин (СВ). Таких СВ может оказаться бесчисленное множество и по каждой из них необходимо собрать статистику для идентификации законов распределения (ЗР). Сбор статистики это долгая и кропотливая работа, кроме того статистические данные со временем устаревают⁴.

Можно ли обойти этап сбора статистики и при наличии минимального объема информации разработать максимально полезную для достижения поставленных целей тестовую СИМ - модель?

Для получения ответа на данный вопрос была разработана СИМ - мо-

¹ Орлов, А.И. Теория принятия решений [Текст] / А.И. Орлов. – М.: Март, 2004. – 656 с.

² Лотов, А.В. Некоторые вопросы моделирования программного метода управления социально-экономической системой [Текст] / А.В. Лотов, Н.Н. Моисеев, А.А. Петров. – М.: Изд. ВЦ АН СССР, 1979. – С. 4–10.

⁴ Ануфриев Д.П. Статистическое имитационное моделирование и управление бизнес-процессами в социально-экономических системах [Текст] / Д.П. Ануфриев, О.Н. Маслов, Э.М. Димов. – Астрахань: Изд-во АстИСИ, 2015. – 366 с.

дель бизнес-процесса «Предоставление государственных и муниципальных услуг» Многофункционального Центра, выбранная в качестве тестового объекта для проведения дальнейших исследований.

Тестовая модель разрабатывалась на основании методики СИМ по МДМ, что предполагало проведение следующих действий:

- содержательное описание реального объекта в интересах СИМ;
- определение состава СВ, отражающих воздействие на СС стохастических факторов;
- определение состава исходных данных;
- сбор статистических данных;
- идентификация законов распределения СВ;
- разработка моделирующего алгоритма;
- разработка тестовой СИМ - модели в среде AnyLogic;
- разработка и реализация плана компьютерного эксперимента, проводимого с СИМ - моделью;
- обработка, анализ и интерпретация выходных данных СИМ.

Суть экспериментов заключалась в изменении исходного ЗР одной СВ на равномерный закон (согласно принципу безразличия) в каждом новом прогоне. Было выявлено, что при изменении ЗР некоторых СВ итоговые значения модели изменились незначительно (относительно эталонных значений, зафиксированных до изменения исходных ЗР у СВ). Изменение ЗР других СВ, наоборот, значительно влияло на итоговые значения (полученные результаты не входили в допустимый интервал отклонения от эталонных значений в 20%). Получается, что в данной модели присутствуют не только основные факторы, изменение которых незначительно влияет на итоговые значения, но и второстепенные, изменение которых существенно влияет на итог.

После проведения эксперимента, где у всех 15 СВ был изменен исходный ЗР на равномерный, были получены следующие результаты: вошли в допустимый интервал отклонения 9 из 15 случайных величин, и 5 из 7 значений итоговых показателей.

Поэтому можно считать, что при отсутствии большого числа статистических данных, имея минимум объема информации (зная min и max значений СВ) использование принципа безразличия является достаточным для получения полезной тестовой СИМ - модели. При этом необходимо учитывать риски использования данного принципа и не забывать, что чем больше объем информации известен, тем более точной и наполненной будет модель.

Библиографический список

1. Кузнецова, О.В. Системная диагностика экономики региона [Текст] / О.В. Кузнецова, А.В. Кузнецов. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – 232 с.
2. Лотов, А.В. Некоторые вопросы моделирования программного ме-

тода управления социально-экономической системой [Текст] / А.В. Лотов, Н.Н. Моисеев, А.А. Петров. – М.: Изд. ВЦ АН СССР, 1979. – С. 4–10.

3. Орлов, А.И. Теория принятия решений [Текст] / А.И. Орлов. – М.: Март, 2004. – 656 с.

4. Ануфриев, Д.П. Статистическое имитационное моделирование и управление бизнес-процессами в социально-экономических системах [Текст] / Д.П. Ануфриев, О.Н. Маслов, Э.М. Димов. – Астрахань: Изд-во АСТИСИ, 2015. – 366 с.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Герасимов Б.Н., д.э.н., профессор

Новикова Н.А., соискатель

Международный институт рынка

г. Самара, Россия, E-mail: natascha77_07@mail.ru

В современной теории управления классификация методов управления осуществляется по самым различным признакам, в зависимости от *масштабов применения, отрасли и сферы применения* и т.д.

Наиболее распространенной классификацией методов управления является классификация, обусловленная *их содержанием*. По содержанию выделяют организационные, административные, экономические и социально-психологические методы управления. Необходимо отметить, что такой способ деления методов управления является достаточно условным, так как все они имеют множество общих характеристик и подвержены взаимному влиянию [1]. Только характерные различия в способах воздействия на объект управления позволяют рассматривать каждый из вышеперечисленных методов отдельно.

В.М. Колпаков в работе [4] утверждает, что при такой классификации происходит сопоставление несопоставимых понятий: экономические методы (выделены по принципу содержания метода), организационные методы (выделены по принципу формы). Это приводит к теоретической путанице и неправильным практическим выводам. Такое деление отражает различные аспекты одного и того же метода управления.

По мнению автора, в каждом методе управления необходимо различать: *содержание* (требование каких законов он реализует); *направленность* (на какие мотивы людей направлен); *организационную форму*. Предложенная автором классификация методов управления представлена на рис. 1. В основе группировки методов лежит признак «природы методов». Это позволило автору разделить методы деятельности персонала на две группы: *методы управления* (управляющих воздействий) и *методы труда* (разработка управляющих воздействий). В основе первых лежат законы управления, а вторые опи-

раются на законы функциональной деятельности людей [5].

На втором уровне методы управления разделены на *методы управления организациями* и *методы самоорганизации*. Методы труда – на *методы выработки управляющих воздействий* и *методы решения функциональных задач* [3]. По мнению автора, предлагаемый вариант классификации дает наглядное представление обо всем многообразии используемых методов деятельности управленческого персонала, позволяет осуществлять выбор методов для реализации функций и решения задач, а также дополнять предложенную классификацию по мере разработки новых методов.

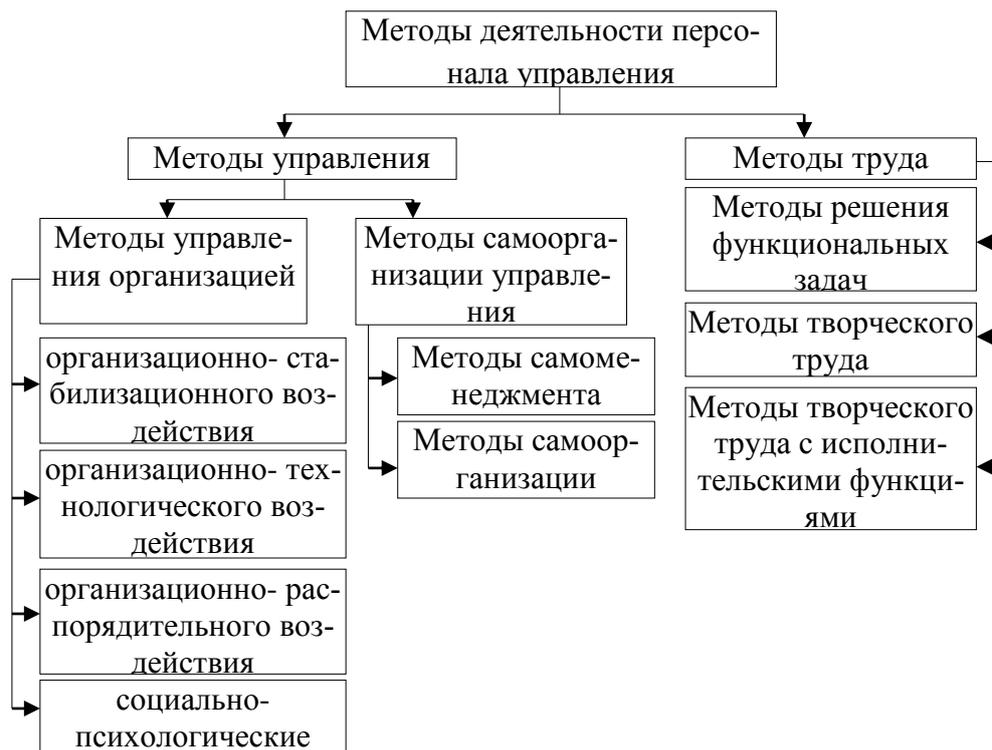


Рисунок 1 - Классификация методов деятельности персонала управления [2]

Методы управления организацией проявляются в организационных отношениях между людьми и включают: *методы организационно-стабилизирующего воздействия* (используются для организации совместной деятельности персонала организации и включают: распределение функций, обязанностей, полномочий и ответственности, установление порядка служебных взаимоотношений); *методы организационно-технологического воздействия* (применяются для определения наиболее рациональной технологии взаимодействия отделов, служб, функциональных подразделений, переработки ими управленческой информации); *методы организационно-распорядительного воздействия* (предназначены для дополнительного управленческого воздействия на исполнителей, установленного методами организационно-стабилизирующего и организационно-технологического воздействия [10]. Применяются при решении задач ситуационного управления, позволяют компенсировать неучтенные деста-

билизирующие моменты в деятельности организации, корректировать управленческую деятельность в соответствии с новыми задачами и в условиях изменения обстановки); *социально-психологические методы* (используются менеджерами для управления социально-психологическими процессами, происходящими в организациях. Управляющее воздействие данных методов основано на учете взаимодействия людей, форм общения, культурных норм и ценностей).

Методы самоорганизации управления включают: *методы самоорганизации* – необратимый процесс, приводящий в результате кооперативного взаимодействия подсистем к образованию более эффективных структур с позиции системы; *методы самоменеджмента* – последовательное и целенаправленное использование эффективных методов работы в повседневной практике с оптимальным использованием своих ресурсов для достижения своих же целей [2].

Методы управленческого труда включают: *методы решения функциональных задач* – наиболее разработанными из них являются методы теории решений. Она, в свою очередь, включает в себя не менее 25 известных теорий. Основные из них представлены двумя научными направлениями – исследованием операций и системным анализом. В соответствии с этими направлениями разработаны соответствующие *методы решения задач* (системный анализ, процессный анализ, методы исследования операций; метод аналогии, экспертный метод, метод структуризации, метод организационного моделирования, метод информационного моделирования, метод группировок); *методы творческого труда* (методы генерации идей, метод синектики, метод ассоциаций, метод записной книжки, метод дискуссии, ликвидация тупиковых ситуаций, аналоговый метод, метод сценариев, выбор стратегий, экспертные методы); *методы творческого труда с исполнительскими функциями* (матричные методы, принятие решения с использованием диаграммы, построенной в полярных координатах, теория игр, «древо целей (решений)») [4, 12].

Также, часто встречается классификация методов управления, в которой выделены: *общенаучные методы управления, конкретные (или специфические) методы управления* [6, 7].

Анализ отечественных промышленных предприятий позволил выделить следующие группы методов, используемых ими в практике управления инновационной деятельностью (ИД): *организационно-распорядительные методы*, направленные на обеспечение четкого распределения обязанностей в аппарате управления, соблюдение правовых норм и полномочий в решении вопросов осуществления ИД, а также применения мер принуждения и дисциплинарной ответственности: регламентирование, нормирование, организация исполнения управленческих решений, кон-

троль. Эти методы могут быть реализованы в форме приказа, распоряжения, рекомендации, инструктажа, команды или постановления. *Экономические методы управления* регулируют характер экономических отношений между участниками процесса осуществления ИД: ценообразование инновационных продуктов; система заработной платы и премирования, финансирование и кредитование и др.

Использование *методов правового регулирования* на исследуемых предприятиях химической промышленности позволяет с помощью законодательных и нормативно-правовых документов закрепить права на объекты интеллектуальной собственности, привлечь к ответственности и лиц, виновных в причинении вреда предприятию и его работникам в процессе осуществления ИД, а также регулировать трудовые отношения между руководством и работниками предприятия. *Социально-психологические методы* на исследуемых предприятиях предусматривают тщательный подбор кадров, определение перспектив роста каждого работника, занятого в ИД, создание благоприятного психологического климата, регулирование производственных отношений и т.д. Необходимо отметить, что роль социально-психологических методов в управлении ИД значительно выше, чем в производственной, так как персонифицированный фактор в инновационном процессе выражен значительно сильнее [8, 11]. Кроме общих методов для эффективного управления ИД необходимо использовать специфические методы инновационного менеджмента, такие как функционально-стоимостной анализ, факторный анализ, ситуационный анализ, системный анализ, экономико-математические методы оптимизации (методы исследования операций).

В настоящее время достойное место на рынке займут те организации, которые уделяют большое внимание освоению современных методов и профессиональной компетенции своего управленческого персонала в целом.

В заключении необходимо отметить, что выбор методов управления при осуществлении ИД на предприятиях зависит от состава функций, которые необходимо реализовать для достижения поставленной цели. Наиболее эффективное управление возможно при сочетании представленных выше групп методов, с учетом особенностей решения поставленных задач.

Библиографический список

1. Герасимов, Б.Н. Реинжиниринг процессов организации. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. 256 с. Научная книга
2. Герасимов, Б.Н. Чуриков Ю.В. Управление качеством. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. 304 с.

3. Герасимов, Б.Н., Герасимов, К.Б. Производственный менеджмент: процессы, структура, система. Самара: САГМУ, 2014. 272 с.
4. Колпаков, В.М. Самоменеджмент человека: стратегия и тактика. // Персонал. 2002. № 10. С. 56–61.
5. Герасимов, Б. Функции управления: состав, содержание, параметры // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 7. С. 91-100.
6. Материалы сайта «Простой бизнес». Режим доступа: <http://www.prostoy.ru>. (Дата обращения: 17.02.2013)
7. Материалы сайта «Управление как наука и учебная дисциплина». – Режим доступа: <http://www.glptf.ru>. (Дата обращения: 13.02.2013)
8. Герасимов, Б.Н. Основы российского менеджмента: Методология менеджмента. Самара: СМиУ, 2008. 172 с.
9. Новикова, Н.А. Система обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий химической промышленности // Вестник Поволжского университета сервиса. Серия Экономика. №1 (33). 2014. С. 162–170.
10. Герасимов, К.Б. Технология определения результативности деятельности системы управления подпроцессом // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 5 (53). С. 98-109.
11. Новикова, Н.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности процесса управления внедрением инноваций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. №5 (37) 2014. С.124–132.
12. Герасимов, Б.Н., Герасимов, К.Б., Морозов, В.В. Менеджмент маркетинга: содержание, структура, процессы: учеб. пособие. Самара: УДЦ, 2002. 164 с.
13. Gerasimov Boris N., Gerasimov Kirill B. Modeling the Development of Organization Management System // Asian Social Science; Vol. 11, No. 20; 2015. P. 82-89.
14. Герасимов, Б.Н. Развитие профессионализма управленцев // Управленческие науки, 2015. №4. С. 90-101.

НЕ БОИМСЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК, А РАБОТАЕМ В «УНИСОН» С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

*Гизатуллина С.В., старший преподаватель
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: info@vuit.ru*

С 2014 года после присоединения Крыма к Российской Федерации наша страна живет в режиме международных санкций. Развитие внутренней экономики не только потребовало дополнительных финансовых вли-

ваний, но и значительных уступок в системе налогообложения. Программа импортозамещения направлена на развитие отечественных товаропроизводителей. Ещё в декабре 2014 года В.В. Путин в своём послании федеральному собранию говорил о том, что бизнес нужно освободить «от навязчивого надзора и контроля» [5]. Проверки нужно проводить выборочно, основываясь на анализе работы всей деятельности предприятия. Любая выездная налоговая проверка это большой и стресс для предприятия. Контролирующих служб очень много и как говорится в послании «если каждый из них хоть один раз придет - все, можно любую фирму закрывать».

Тем не менее, контроль, как функция управления является не отъемлемым условием существования всей финансовой системы. Налоговый контроль направлен не только на выявление нарушителей налогового законодательства, но и на уменьшение фактов уклонения от уплаты налогов.

Реализовывая политику сближения налоговых органов и налогоплательщиков ещё в мае 2007 года, была принята Концепция планирования выездных налоговых проверок, в которой закреплены основные критерии и порядок отбора налогоплательщиков для включения их в план выездных налоговых проверок. Данный документ позволяет каждому предпринимателю и руководителю своей организации спрогнозировать выездную проверку на своём предприятии. Отбирая налогоплательщиков для включения их в план выездных налоговых проверок налоговики анализируют следующие показатели [разд. 3 Концепции]:

- суммы исчисленных и уплаченных налогов;
- показатели налоговой и бухгалтерской отчетности;
- факторы и причины, влияющие на формирование налоговой базы.

Анализ первого показателя позволяет сделать вывод, вовремя ли организация уплачивает налоги и в полном ли объёме, а так же не уменьшаются ли суммы налоговых начислений со временем.

Анализ показателей бухгалтерской и налоговой отчетности позволяет выявить, во-первых противоречия между данными в отчетности, представленных документах и информацией, имеющейся у налоговиков, а во-вторых, существенные отклонения от показателей предыдущих периодов или среднестатистических показателей по аналогичным налогоплательщикам.

Анализируя факторы и причины, влияющие на формирование налоговой базы, налоговики выявляют организации, которые ведут деятельность с необоснованно повышенным фактором риска.

В Концепции предложены «Общедоступные критерии оценки рисков для налогоплательщиков». Все критерии можно условно разделить на две группы:

- 1 группа - связана с организацией деятельности хозяйствующего

субъекта:

1. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками ("цепочки контрагентов") без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

2. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

3. Непредставление налоговому органу запрашиваемых документов.

4. Необеспечение сохранности документов, а также их восстановления в случае утраты.

5. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения ("миграция" между налоговыми органами).

6. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

2 группа критериев, характеризует экономическую деятельность организации

1. Налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (по виду экономической деятельности).

2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов.

3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период.

4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ.

6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы.

7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год.

8. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

Анализируя данные критерии в своей организации, налогоплательщик может снизить риск, включения организации в план выездных налоговых проверок.

Одним из первых критериев в Концепции называется низкая налоговая

нагрузка. То есть налоговая нагрузка налогоплательщика не должна быть ниже среднего размера нагрузки по соответствующему виду экономической деятельности. Рассчитать налоговую нагрузку можно по формуле:

$$НН = (СН_{\text{год}} / СБВ_{\text{год}}) \times 100\%,$$

где, НН- налоговая нагрузка;

СН_{год}- сумма налогов уплаченных по данным отчетности в течение года;

СБВ_{год}- сумма бухгалтерской выручки за год без учета НДС и акцизов.

Вторым немало важным критерием является наличие убытков в отчетности в течение нескольких лет. И здесь не учитываются убытки прошлых лет, уменьшающие доходы организации.

Следующий показатель, который необходимо учитывать при прогнозировании проверок это суммы налоговых вычетов по НДС, а вернее их доля в сумме исчисленного за 4 квартала НДС. Данный показатель не должен, быть равен или больше 89%.

Ещё одним критерием отбора, по которому налоговые органы могут отобрать организацию для включения в план выездных налоговых проверок-это показатель отклонения уровня рентабельности от среднестатистического для данной сферы деятельности за календарный год. Среднестатистические показатели рентабельности продажи активов по основным видам экономической деятельности налоговые органы размещают ежегодно на официальном интернет- сайте ФНС РФ «<http://www.nalog.ru>». Во избежание проверки налогоплательщик должен проверить рентабельность продаж и рентабельность активов организации. Для этого можно воспользоваться формулами:

Расчет рентабельности продаж:

$$РП = (ФРП / СП) \times 100\%$$

где, РП – рентабельность продаж;

ФРП – финансовый результат от продаж (прибыль/ убыток);

СП – себестоимость продаж, включающая в себя коммерческие и управленческие расходы.

Расчёт рентабельности активов:

$$РА = (П(У) \text{ до н.о} / СА) \times 100\%$$

где, РА- рентабельность активов;

П(У)- прибыль (убыток) до налогообложения;

СА – стоимость активов.

Для сравнения необходимо определить предельный уровень рентабельности продаж и предельный уровень рентабельности активов, составляющий не более 10%.[2] Для расчёта можно воспользоваться формулами:

$$РП_{\text{мин}} = РП - (РП \times 10\%),$$

$$РА_{\text{мин}} = РА - (РА \times 10\%).$$

Если отклонение рентабельности продаж и рентабельности активов

налогоплательщика меньше и (или) равно среднестатистическим показателям ($РП \leq РП_{\text{мин}}$, и (или) $РА \leq РА_{\text{мин}}$), то велика вероятность, что налоговые органы заинтересуются таким налогоплательщиком и включат его в план выездных налоговых проверок.

Организации, которые применяют общий режим налогообложения, должны контролировать темпы роста расходов относительно реализационных доходов отражённых в отчётности.

Для сравнения определяются показатели по бухгалтерской отчётности:

1. темп роста расходов (ТРР)

$$ТРР_{\text{б/о}} = Р_{\text{по б/о за анализируемый год}} / Р_{\text{по б/о за предыдущий год}} \times 100\%$$

где, $ТРР_{\text{б/о}}$ - темп роста расходов по бухгалтерской отчетности;

$Р_{\text{по б/о за анализируемый год}}$ - расходы организации по бухгалтерской отчётности за анализируемый год;

$Р_{\text{по б/о за предыдущий год}}$ - расходы организации по бухгалтерской отчётности за год предыдущий анализируемому.

Данные виды расходов включают в себя расходы по обычным видам деятельности: себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы.

2. темп роста доходов (ТРД)

$$ТРД_{\text{б/о}} = Д_{\text{по б/о за анализируемый год}} / Д_{\text{по б/о за предыдущий год}} \times 100\%$$

где, $ТРД_{\text{б/о}}$ - темп роста доходов по бухгалтерской отчетности;

$Д_{\text{по б/о за анализируемый год}}$ - доходы организации по бухгалтерской отчётности за анализируемый год;

$Д_{\text{по б/о за предыдущий год}}$ - доходы организации по бухгалтерской отчётности за год предыдущий анализируемому. в составе доходов учитывается вся выручка от реализации.

Теперь необходимо аналогичным образом определить темпы роста расходов и доходов по налоговой отчетности. Источником информации служат налоговые декларации за анализируемый период и предыдущий ему год:

1. темп роста расходов (ТРР)

$$ТРР_{\text{н/д}} = Р_{\text{по н/д за анализируемый год}} / Р_{\text{по н/д за предыдущий год}} \times 100\%$$

где, $ТРР_{\text{н/д}}$ - темп роста расходов по налоговой декларации по налогу на прибыль организации;

$Р_{\text{по н/д за анализируемый год}}$ - расходы организации по налоговой декларации по налогу на прибыль организации за анализируемый год;

$Р_{\text{по н/д за предыдущий год}}$ - расходы организации по налоговой декларации по налогу на прибыль организации за год предыдущий анализируемому.

При этом учитываются только те расходы, которые уменьшают сумму доходов от реализации.

2. темп роста доходов (ТРД)

$$ТРД_{\text{н/д}} = Д_{\text{по н/д за анализируемый год}} / Д_{\text{по н/д за предыдущий год}} \times 100\%$$

где, $ТРД_{\text{н/д}}$ - темп роста доходов по налоговой декларации по налогу

на прибыль организации;

Д по н/д за анализируемый год - доходы от реализации по налоговой декларации по налогу на прибыль организации за анализируемый год;

Д по н/д за предыдущий год – доходы от реализации по налоговой декларации по налогу на прибыль организации за год предыдущий анализируемому.

Исходя из буквального толкования критерия, нужно сравнить, темпы роста расходов с темпами роста доходов по бухгалтерской отчетности и темпы роста расходов с темпами роста доходов по налоговой отчетности и если темпы роста расходов будут превышать темпы роста доходов, то организация может быть включена в план выездных налоговых проверок.

Ещё один показатель, который нужно учитывать особенно предпринимателям, которые принимают на работу наёмных сотрудников – это уровень среднемесячной заработной платы по каждому работнику. Он не должен быть ниже среднестатистических данных по зарплатам в соответствующем регионе.

Следующий критерий относится к организациям, которые находятся на специальных режимах налогообложения (УСН, ЕНВД, ЕСХН). Для применения данных спецрежимов налоговым кодексом установлены предельные значения. Приближение к этим предельным значениям показателей менее чем 5%, позволяет включить организацию в план выездных проверок.

Для индивидуальных предпринимателей критерием отбора является приближение расходов предпринимателя к его годовым доходам. Согласно, налогового кодекса индивидуальные предприниматели при исчислении НДФЛ могут уменьшить сумму своих доходов на профессиональные вычеты. Долю профессиональных вычетов можно определить по формуле:

$$ДВ_{\text{год}} = В_{\text{год}}/Д_{\text{год}} \times 100\%$$

где, ДВ_{год}- доля вычетов в сумме полученного дохода за год;

В_{год}- сумма профессиональных вычетов отражаемых в декларации по НДФЛ;

Д_{год}- сумма годового дохода отражённая в декларации по НДФЛ.

Если доля вычетов будет больше 83%, индивидуальный предприниматель, включается в план выездных налоговых проверок.

Налоговый кодекс, а именно п. 1 ст. 93 и п.1 ст.93.1 НК РФ позволяют налоговым органам запрашивать в рамках мероприятий налогового контроля у налогоплательщика документы, которые необходимы для проверки правильность исчисления налогов и полноты их уплаты. Так вот если налогоплательщик не представит запрашиваемые документы, он будет не только оштрафован по ст.126 НК РФ, но и включён в план выездных налоговых проверок. В случае отказа предоставления документов по причине того, что они утеряны или испорчены, в том числе, и вследствие форс-мажорных причин, и не восстановлены, налоговыми будет расценено, как нарушение пп.8 п.1 ст. 23 НК РФ не обеспечение сохранности доку-

ментов бухгалтерского и налогового учёта, и как следствие включение в план выездных налоговых проверок. Здесь нужно учесть и то, что не представление пояснений в ходе камеральной проверки даёт основание налоговым органам включить организацию в план выездных проверок. Так же налоговые органы могут заинтересоваться налогоплательщиком, если он с момента своего создания два и более, раз менял юридический адрес со сменой налогового органа.

Во избежание риска включения налогоплательщика в план выездных налоговых проверок абсолютно для всех организации и предпринимателей не обходимо контролировать цепочки контрагентов и не допускать дополнительных посредников без видимой деловой цели. А так же стараться вести бизнес без налогового риска и не стараться получить необоснованную налоговую выгоду. «Под налоговой выгодой понимается уменьшение размера налоговых обязательств за счет, в частности, уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговой льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат (зачет) или возмещение налога из бюджета» (абз. 2 п. 1 Постановления ВАС от 12.10.2006 г. N 53).

Что бы налоговые органы не заподозрили организацию в получении необоснованной налоговой выгоды нужно контролировать, не искажён ли экономический смысл хозяйственных операций, не проводятся ли операции которые не оправданы деловой целью, не отражены ли в учёте и отчётности хозяйственные операции, которых в действительности не осуществлялось. Так же необходимо проверить, кто является контрагентом компании, не совершаются ли сделки с фирмами – однодневками и не входит ли ваша организация в цепочку схем уклонения то налогов. Если налоговые органы выявят признаки таких схем, то вероятность включения организации в план выездной налоговой проверки будет очень велика.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. №53@
4. Письмо ФНС России от 03.06.2016 N ЕД-4-15/9933@.
5. Послание президента РФ Федеральному собранию Российской Федерации 4 декабря 2014 года

ПОВЫШЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ГАРМОНИЗАЦИИ

*Губанова С.Е., аспирант
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: svet@vaz.ru*

Информационно-коммуникационные коммуникации сегодня являются неотъемлемым компонентом функционирования любой крупной организации, в частности, промышленного предприятия. Преимущества их хорошо известны, и они продолжают нарастать. Одним из аспектов коммуникационного взаимодействия всех внутренних структур предприятия является возможность гармонизации производственных отношений [1].

Так как предприятие является одним из ключевых звеньев экономики, то вопросы гармонизации внутрипроизводственных отношений чрезвычайно важны. Неоднократно в трудах различных авторов, в том числе и в диссертационных исследованиях [2,3], рассматривались возможности гармонизации производственно-хозяйственной деятельности. Однако в условиях нестабильности экономики растут и риски использования современных компьютерных технологий. В соответствии с этим появилась и стала быстро развиваться такая отрасль как информационная безопасность (ИБ) [4]. О ее важности неоднократно упоминалось в документах Правительства [5,6,7].

Служба ИБ на предприятии может быть большой, или маленькой, или её функции выполняют другие технические специалисты, но она обязательно есть. Расходы на эту службу ложатся существенным бременем на финансовое состояние организации, особенно в период экономического кризиса. Понятно, что есть необходимые элементы любой системы ИБ предприятия: антивирусные средства, межсетевые экраны, средства резервного копирования, системы обнаружения вторжений, системы защиты от утечек, регулирования доступа, криптографические элементы и т.д. и т.п. Все эти средства достаточно дороги, их постоянно надо обновлять, поддерживать, содержать штат высококвалифицированных инженеров и прочее. При наличии средств суммы затрат на программно-аппаратное обеспечение системы ИБ компании могут быть бесконечны. Тем более что постоянно появляются новые угрозы, вслед за ними на рынок выбрасывают новые продвинутое средства, зачастую позиционируя их как панацею от любых проблем. Чаще всего на практике это не оправдывается, панацеи как не было, так и нет, но затраты на этом рынке тем не менее постоянно растут [8].

Однако крупнейшие мировые компании, которые из года в год мони-

торят рынок средств ИБ, утверждают, что основные проблемы с ИТ-инфраструктурой предприятия приходят не извне, а изнутри компании, то есть от собственных сотрудников. Причём большая часть этих проблем не преднамеренная, а случайная, вызванная незнанием, невнимательностью либо безответственностью. Человеческий фактор в этой области имеет чрезвычайно большое значение. И даже внешние атаки сегодня стали комплексными, задействующими элементы социальной инженерии, психологические факторы. Отсюда можно сделать вывод, что грамотная работа с персоналом компании может сократить количество инцидентов кардинальным образом, к тому же без всяких дополнительных затрат на специальное оборудование и программы.

Работа с персоналом обязательно входит в список обязанностей любой службы безопасности. Но вот содержание этой работы может очень сильно варьироваться. Легче всего окружить пользователей памятками, требованиями, инструкциями и т.д., которые выдавать под личную подпись и предупреждая обо всяких негативных последствиях невыполнения регламентов вплоть до. Запугивание – это полезная и действенная вещь, и оно прекрасно помогает против злоумышленников. Но против случайных оплошностей, идущих от незнания, непонимания опасностей, непонимания ситуации оно не помогает никак. А если пользователь будет всего бояться, а человек всегда боится того, что не понимает, плюс ему грозят кары за его ошибки – такой набор способен совсем застопорить работу любого, самого добросовестного сотрудника.

Поэтому нужно использовать и другие методы взаимодействия с персоналом. В первую очередь это объяснение, обучение, ознакомление. Человеку надо объяснять логику процессов и рисков, обоснованность требований, диапазон ситуаций, возможности действий и реакций. Человек, который понимает, что он делает, всегда гораздо эффективнее того, кто просто выполняет набор шагов, описанных в инструкции. Необходимо индивидуальное или групповое общение с сотрудниками по каждому новому программному или аппаратному продукту, которое входит в использование. И одним из обязательных умений сотрудника службы безопасности должно быть умение представить новые знания понятным языком, доступно и комфортно для пользователя любого уровня и склада характера.

Наряду с конкретными, специфическими для данной организации знаниями, совсем не лишним было бы повышение общего уровня знаний сотрудников в сфере компьютерной безопасности. Это касается работы с электронной почтой, с нахождением в глобальной сети Интернет, электронной коммерции, безопасным использованием банковских карт и т.д. – то, что сегодня использует практически каждый в своей повседневной жизни. Тем более в средствах массовой информации постоянно появляются

ся новости о новых атаках, вирусах, проблемах с доступом, компрометации конфиденциальной информации и тому подобное. Специалисты в области безопасности по служебной обязанности должны собирать, отслеживать и аккумулировать такие новости. И было бы очень полезно периодически сообщать самые известные и резонансные из них сотрудникам своего предприятия. Грамотный и подготовленный персонал делает меньше ошибок и в целом гораздо эффективнее и выгоднее для руководства [9,10].

Кроме того, правовая система страны в области информационной безопасности постоянно развивается. Появляются новые законы, постановления, указы, как общие, так и специфичные для разных отраслей [11]. И какие-то из них непременно касаются повседневной работы каждой компании. И здесь очень важно проанализировать деятельность разных подразделений организации с тем, чтобы выявить те нормативно-правовые акты, которые прямо относятся к функциям данного подразделения. Например, отдел кадров работает с персональными данными работников, и кроме внутренних корпоративных требований и регламентов необходимо ознакомить кадровиков с Федеральным законом №152 «О персональных данных» [12]. Бухгалтерия работает с налогами, Налоговая служба сегодня требует использования электронных каналов для отчетности и передачи документов, и здесь есть свои специфические требования. Центральный банк постоянно обновляет свою нормативную систему, а любая организация имеет дело с банками. Закупочный отдел, как правило, участвует в тендерах и электронных закупках, и для него важно ознакомление с Федеральными законами №44 и № 223 о госзакупках. Менеджмент компании сегодня не может обойтись без электронной подписи, и ему надо разъяснить сущность Федерального закона №63 «Об электронной подписи». И так далее, в зависимости от специфики компании. [13].

Можно также проанализировать круг задач персонала по функциям: требуется ли по работе выход в Интернет, или электронная почта, или скайп, другие мессенджеры и средства виртуальной коммуникации, или электронная подпись, или удалённое подключение к корпоративным ресурсам из дома или в командировке, возможно ли приносить и использовать на работе собственные гаджеты и многое другое. Во всех этих случаях необходимо ознакомление с конкретным набором возможных угроз и предосторожностей.

То есть очевидно, что необходим тщательный анализ и представление о функциях и возможностях не только каждого подразделения, но и каждого человека в рамках выполнения служебных обязанностей, чтобы адресно и целенаправленно обучить персонал именно тем знаниям и навыкам, которые наиболее насущны и релевантны.

Конечно, хорошие системы не должны рассчитывать, что пользова-

тель будет исключительно грамотным и добросовестным. Они должны содержать «защиту от дурака» и различные способы принуждения пользователя к правильным, корректным действиям. Например, принудительная смена пароля через определённые промежутки времени. Но такие инструменты давным-давно используются, а количество неприятных инцидентов из-за собственных сотрудников особо не уменьшается. Поэтому без организационных мер, взаимодействия с персоналом и постоянного обучения никак не обойтись. Хорошей системы безопасности без этого не построить. Если пользователь использует элементарный пароль, или держит его на видном месте – самая навороченная, технически сложная и дорогая система будет бесполезна. Только совместные усилия как системы и специалистов, так и рядовых сотрудников дадут качественный результат.

Этот процесс никогда не заканчивается, так как и функционал компании, и штат подвержены смене, и компьютерные средства постоянно меняются, и угрозы, и нормативно-правовые требования и т.д. Но он способен кардинально повысить защиту информации на предприятии, при том, что никакие финансовые затраты здесь практически не требуются. В условиях экономического кризиса это особенно важно. Данные рекомендации могут существенно способствовать повышению уровня информационной безопасности для любой компании и для любой ситуации.

Библиографический список

1. Анисимов, Ю.П. Гармонизация деятельности предприятия: монография / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, С.В. Горин. Воронеж: Воронежская гос. технол. акад., 2003. 304 с.

2. Бельская, Е.В. Гармонизация производственной и коммерческой деятельности промышленного предприятия с учетом экономической безопасности/ автореф. дис. к.э.н., Тула.: 2015. – 23 с.

3. Горин, С.В. гармонизация производственной и сбытовой деятельности промышленных предприятий. / автореф. дис.к.э.н.. Воронеж.: 2003. Эл. ресурс: <http://goo.gl/PrTlnC>

4. Губанова, С.Е. Особенности работы корпоративного Удостоверяющего центра крупного промышленного предприятия // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. Сборник статей II Международной заочной научно-практической конференции / Поволжский гос. ун-т сервиса - Тольятти-Русе,: Изд-во ПВГУС. 2013 № 2, с.185-191.

5. Приказ Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России) от 11 февраля 2013 г. N 17 г. Москва "Об утверждении Требований о защите информации, не составляющей государственную тайну, содержащейся в государственных информационных системах" // Российская газета - Федеральный выпуск №6112 от 26 июня

2013 г.

6. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2012 г. N 1119 г. Москва "Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных" // Российская газета - Федеральный выпуск №5929 от 7 ноября 2012 г.

7. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 09.09.2000 № Пр-1895) и Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».

8. Глухова, Л.В., Губанова, С.Е. информационная безопасность: этапы становления дилерской сети в структуре ОАО "АВТОВАЗ". / Наука промышленности и сервису. 2013, № 8-1. С. 147-153.

9. Глухова, Л.В. Информационно-аналитическая деятельность по обеспечению экономической безопасности / Наука промышленности и сервису. 2013, № 8-1. С. 154-157.

10. Глухова, Л.В., Губанова, С.Е. Некоторые аспекты менеджмента информационной безопасности промышленных комплексов. // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2015. № 3 (34). с. 145-155.

11. ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc>; Дата обращения: 30.08.15.

12. ФЗ «О персональных данных» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144649> Дата обращения: 30.08.15.

13. ФЗ «Об электронной подписи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144685> Дата обращения: 20.08.15.

SMM ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ БРЕНДА

*Драгунова И.В., к.э.н., доцент
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия*

Развитие виртуальной среды и, как следствие появление социальных медиа, обусловило расширение такой важной подсистемы электронного маркетинга как Social Media Marketing (SMM) [2] – маркетинг в социальных медиа, (местах присутствия социально активной аудитории в Сети), который превращается в одно из наиболее востребованных направлений

Интернет-маркетинга.

Особое внимание стоит обратить на поведение пользователей интернет. Социальные сети занимают порядка 50% ежедневно используемых ресурсов, уступая только новостным порталам, чей показатель – 54%. Если оценивать данный показатель в рамках месяца, то социальные сети занимают 78% ежемесячно посещаемых ресурсов пользователей сети Интернет в России. В Таблице 1 представлен сравнительный анализ данных показателей в России и европейских странах.

Таблица 1 -Жанры ежемесячно посещаемых ресурсов [4]

Жанры	Россия, %	Европа, %
Новости	95	78
Социальные медиа	78	70
Видео	61	67
Банки/финансы	60	66
Карты	59	61
Увлечения/хобби	75	58
Фильмы	57	52
Музыка	66	52
Сравнение цен	57	49

Вся маркетинговая деятельность компаний в социальных медиа концентрируется вокруг сообщества бренда. Термин «сообщество бренда» (brand-community) можно определить, как специализированное сообщество на основе структурированного набора социальных отношений среди приверженцев торговой марки, т.е. это объединение людей по признаку привязанности к тому или иному продукту (бренду). Бренд-сообщества сегодня стали невероятно популярными в мире, а пользователи социальных сетей готовы добровольно поддерживать любимые бренды и их производителей, что дает качественно новый толчок развитию форм их взаимодействия. Таким образом, потребители, объединяясь на платформе бренда, группируются вокруг близкой им философии бренда, имеют возможность взаимодействовать и с брендом, и друг с другом, развивая уже сложившиеся отношения или завязывая новые знакомства

Ряд авторов связывают бренд с неосязаемыми свойствами продукта, влияющими на потребителя. Например, Ж. Капферер считает, что «бренд – имя, обладающее силой влиять на покупателей». [1] А David F. D'Alessandro, генеральный менеджер John Hancock, приводит собственное определение: «Бренд – это больше, чем реклама или маркетинг. Это все, что приходит в голову человеку относительно продукта, когда он видит его логотип или слышит название»[5].

На рисунке 1 представлен SMM как инструмент вовлечения потребителей во взаимодействие с брендом.

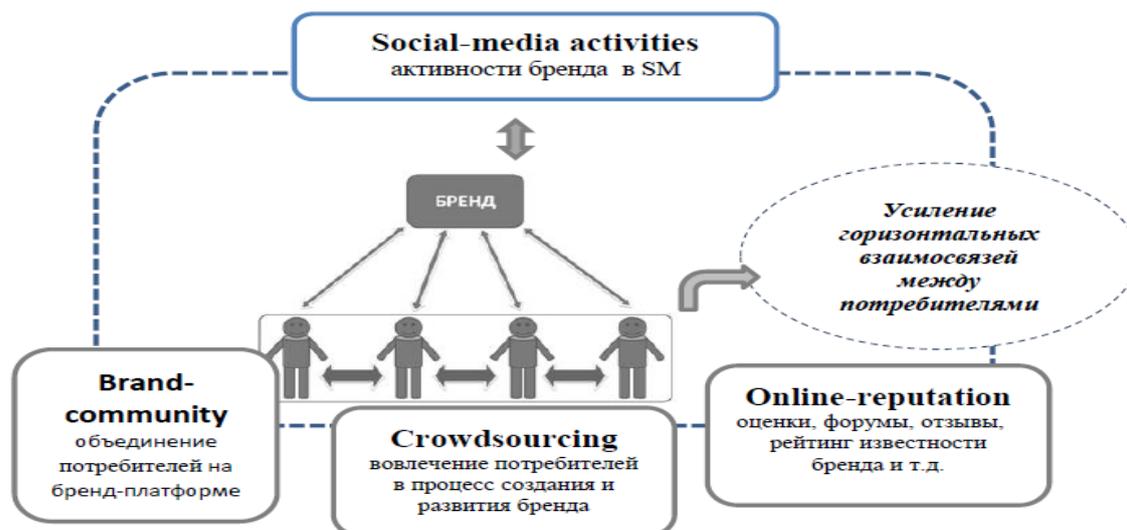


Рисунок 1 – SMM как инструмент вовлечения потребителей
Во взаимодействие с брендом [5]

Особое место среди коммуникативных технологий занимает мониторинг бренда как технология постоянного и систематического наблюдения за репутацией бренда в Сети, с ее помощью добываются фактические сведения, на которых базируются другие технологии: компьютерное моделирование, информационная аналитика, PR-технологии и т.д. Управление репутацией бренда онлайн должно стать постоянным инструментом долгосрочной маркетинговой стратегии бренда наряду с SMM, поскольку объемы пользовательского контента будут и дальше увеличиваться.

Важно обратить внимание на то, что активность компании в социальных медиа должна быть осознанным решением, встроенным в комплексную маркетинговую стратегию (рисунок 2). Компании адаптируют традиционные коммуникационные стратегии к особенностям социальных и цифровых СМИ. Эту тенденцию подтвердили результаты исследования ICCO Trend Barometer, основанного на опросе 1400 PR агентств по всему миру – 94% опрошенных PR агентств используют digital инструменты как обязательную часть коммуникационной стратегии [4].

Эффективная координация online-и offline-маркетинга – одна из первоочередных задач интеграции маркетинговых инструментов компании.

Сами по себе коммуникации в digital (использование всех возможных форм цифровых каналов для продвижения бренда) бывают двух типов: бренд-платформа (набор собственных медиа бренда в интернете) и активации (вовлечение пользователей в коммуникацию).



Рисунок 2 – Место стратегии присутствия бренда в SM в иерархии стратегий компании [4]

Бренд-платформа – это совокупность всех сообществ в SM, на которых бренд общается с целевой аудиторией. По сути, это собственный канал распространения информации компании, направленный на аккумуляцию и удержание аудитории.

Коммуникации бренда с целевой аудиторией строятся по следующим направлениям:

1. Организация дискуссий на бренд-платформе (инициация обсуждений на темы, интересные компании/бренду, комментирование постов пользователей и т.д.).
2. Скрытый маркетинг (неявное продвижение) на форумах, в блогах и социальных сетях (работа с лидерами мнений).
3. Брендирование популярных приложений в соцсетях, создание и продвижение бренд-приложений (игровых или сервисных).
4. Мониторинг мнений и отзывов пользователей о бренде и реагирование на значимые репутационные угрозы.
5. Организация экспертной поддержки, поддержка официального мнения компании по определенным вопросам и др. [3].

Для привлечения и удержания целевой аудитории социальных сетей, необходимо постоянно коммуницировать с ней посредством размещения того или иного контента.

При выборе формата контента необходимо учитывать специфику конкретной социальной сети, поэтому зачастую в зависимости от выбранной бренд-платформы контент требуется адаптировать под каждую из выбранных социальных сетей.

Для привлечения аудитории к вновь созданному или уже существующему в социальной сети сообществу существует несколько инструментов [3]:

- Органическая реклама. Размещение рекламного сообщения в

крупных информационных или тематических сообществах социальной сети посредством Рекламной биржи;

- Таргетированная реклама. Размещение рекламного сообщения на панели управления пользователя социальной сети;
- ВТЛ или косвенная реклама: вирусный контент, партизанский маркетинг, организация конкурсов, розыгрышей и т.д.

Следующим этапом развития social media based brand community является управление коммуникациями.

Функция управления коммуникациями сообщества обычно возлагается на комьюнити-менеджера. Главное требование к данной позиции – знание специфики и особенностей продукции / услуги компании. Существует три основных инструмента для управления коммуникациями в сообществе:

- Создание и размещение контента;
- Организация, инициирование и поддержание дискуссий – развитие обсуждения новой темы в сообществе;
- Формирование группы адвокатов бренда – подразумевает выделение лидеров мнений среди участников сообщества.

Итоговым инструментом для качественной коммуникации является отчетность. Планируя отчетность маркетинговой кампании в социальных сетях, важно помнить о необходимости отслеживать 2 группы факторов: статус работ и достигнутые показатели [2].

Помимо привлечения аудитории, SMM-стратегии позволяют укреплять лояльность потребителей, которая является одной из доминирующих целей SMM.

Несмотря на достаточно большое количество подходов к пониманию лояльности и методов оценки ее эффективности, универсальных подходов, на данный момент не существует. Рядом авторов [4] была разработана классификация видов лояльности в социальных медиа по форме и интенсивности выраженности. В качестве классификационных признаков предлагается:

- количество групп и сообществ, в которых состоит пользователь;
- активность пользователя в группах и сообществах;
- открытость списка групп и сообществ для других пользователей.

В зависимости от комбинации этих факторов, выделяют 4 типа лояльности: демонстрируемая, скрытая, не выраженная (отсутствующая) и истинная лояльность, которую, в свою очередь, можно разделить на личную и публичную (рисунок 3).

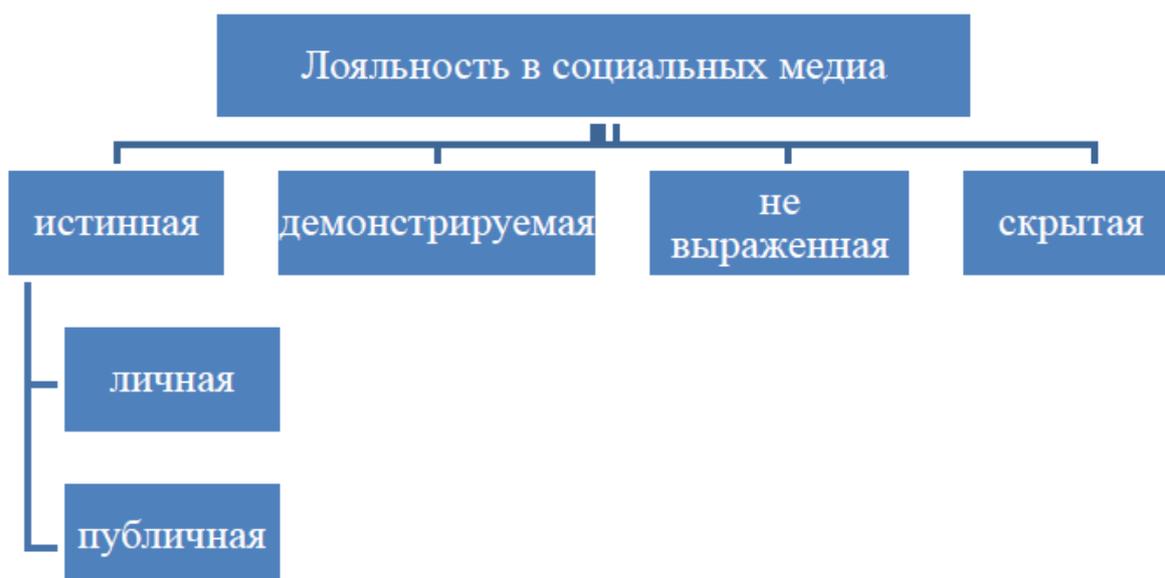


Рисунок 5 – Виды лояльности в социальных медиа [4]

Для того, чтобы выделить конкретные и измеримые параметры для каждого типа лояльности, необходимо эмпирически выявить особенности всех признаков.

Таким образом, основные преимущества SMM технологий это, прежде всего:

- таргетинг – возможность выбора целевой аудитории с высокой степенью точности и обеспечения желаемого охвата;
- открытый контакт – работа с целевой аудиторией в местах ее присутствия (влияние и вовлечение аудитории);
- доверие – вместо навязчивой и раздражающей рекламы SMM позволяет эффективно управлять мнениями целевой аудитории и строить доверительные отношения с потребителями;
- оперативность – реагирование на вопросы клиентов, а также поддержание активности аудитории в реальном времени – низкая стоимость контактов, которая значительно дешевле традиционных медиаканалов, в том числе баннерной и контекстной рекламы в Интернет.

Применение SMM технологий, позволяют динамично увеличивать не только долю в медиапотреблении, но и глубину, лояльность, время и качество просмотра, т.е. Интернет и социальные сети постепенно становятся все более серьезным каналом взаимодействия с целевой аудиторией и дают дополнительную возможность маркетологам обеспечить обоснованность принимаемых маркетинговых решений.

Библиографический список

1. Капферер, Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под

общ. Редакцией В.Н. Домнина. – М.: Вершина, 2013. – С. 22.

2. Керимова, Ч.В. Проблемы информационного обеспечения разработки и реализации рекламных проектов / Ч.В. Керимова // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2014. - №4. - С. 711-716.

3. Парабеллум, А., Мрочковский, Н., Калаев, В. Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса. – СПб. Изд.: Питер, 2013 г., 176 с.

4. Покуль, В. Анализ сущности и структуры социальных медиа как инновационной среды в маркетинге// Организационная среда XXI века: статьи и доклады IV Международной аучно-практической конференции. – М.: МЭСИ, 2013.

5. Фоллс. Дж., Декерс, Э.. Маркетинг в социальных медиа. Просто о главном. – М. Изд.: Манн, Иванов и Фербер, 2012, 336 с.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Журова Л.И., к.э.н., доцент

Волжский университет имени В.Н. Татищева

г. Тольятти, Россия, E-mail: info@vuit.ru

Процессы интеграции являются одной из особенностей развития современной мировой экономики – в условиях высокой динамичности внешней среды и обостряющейся конкурентной борьбы зачастую кооперация и сотрудничество дают компаниям более весомые стратегические преимущества, чем сама конкурентная борьба. Результатом интеграционных процессов является создание крупных сложноорганизованных экономических систем в виде стратегических альянсов, консорциумов, конгломератов, концернов, холдингов, финансово-промышленных групп и т.п., которые можно обозначить общим термином «интегрированная экономическая система» (ИЭС).

Создание ИЭС происходит с использованием различных методов.

Методы и способы интеграции рассматривали в своих трудах Гохан П.А., Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М., Рид С.Ф., Лажу А.К., Афоничкин А.И., Пустынникова Е.В., Пушкарь А.И., Н. Рудык, Е. Семенкова, Бегаева А.А. и др. При этом в научной литературе выделяются различные методы и способы формирования ИЭС.

Так, Гохан П.А. выделяет следующие методы интеграции компаний: слияния и поглощения; создание совместных предприятий; создание стратегических союзов¹.

¹ Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. –

Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. в качестве методов интеграции рассматривают поглощение, слияние, создание совместного предприятия, заключение альянса, лицензирование¹.

Кристенсен К. отмечает следующие методы интеграции корпораций в целях расширения масштабов их деятельности: слияния и поглощения; создание стратегического альянса; в рамках внутреннего развития выделяется создание нового предприятия².

Рудык Н.Б., Семенкова Е. В. выделяют слияние, межфирменные тендерные предложения, выкуп долговым финансированием (без участия выкупаемой компании или с участием менеджмента выкупаемой компании)³.

Зайнуллина М.Р. в качестве методов интеграции компаний выделяет слияние, поглощение (дружественное и враждебное) и выкуп долговым финансированием⁴.

В работе А.И. Афоничкина и Е.В. Пустынниковой⁵ методы формирования ИЭС сгруппированы в рамках процессов внешней и внутренней интеграции и включают поглощения (дружественные, жесткие, выкуп долговым финансированием), слияния (горизонтальные, вертикальные, родственные / концентрические, конгломератные), межфирменное тендерное предложение, совместную деятельность в рамках альянсов и ассоциаций, заключение лицензионного договора, факторинг и пр.

А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко в качестве вариантов внешней интеграции предлагают следующие: развитие филиальной сети, создание оболочковых фирм, франчайзинг, слияние, поглощение, образование структуры холдингового типа, сетевые предприятия⁶.

В работах [⁷, ¹, ²] исследуются способы слияний и поглощений компа-

М.: Альпина паблишерз, 2010.

¹ Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях: пер. с англ. – М.: Альпина, 2012.

² Кристенсен К. Корпоративная стратегия: управление пакетом видов бизнеса (С. 64-108). Глава из книги: Фэй Л., Рэнделл Р. (ред.) Курс МВА по стратегическому менеджменту: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002.

³ Рудык Н.Б., Семенкова Е. В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000.

⁴ Зайнуллина М.Р. Менеджмент слияний и поглощений: монография. - Казань: Артифакт, 2012.

⁵ Афоничкин А.И., Пустынникова Е.В. Процессы интегрированного управления в корпоративных системах: монография / Под ред. д.э.н., проф. А.И. Афоничкина. – Ульяновск: УлГУ, 2010.

⁶ Пушкарь А.И., Жуков Ю.Е., Пилипенко А.А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Научное издание. – Харьков: Изд-во «Кросс-срод», 2006.

⁷ Рид С.Ф., Лажу А.К. Искусство слияний и поглощений: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2011.

нии. В частности, А.А. Бегаева³ выделяет следующие способы слияний и поглощений компаний:

- создание на базе юридического лица дочернего или зависимого общества;
- объединение юридических лиц в форме ассоциаций и союзов;
- заключение договоров между субъектами предпринимательского права (ФПГ, договор простого товарищества);
- приобретение одной компанией активов другой компании;
- покупка акций (долей) компании.

Таким образом, создание интегрированных систем происходит с использованием различных методов, реализующих стратегии внутреннего (органического) и внешнего роста (стратегии интеграции):

– внутренний рост – предполагает рост масштабов деятельности компании посредством накопления капитала и создания филиалов, дочерних и зависимых обществ в наиболее привлекательных регионах и работающих на перспективных рынках;

– внешний рост – предполагает процессы слияний и поглощений компаний, заключение стратегических альянсов, создание совместных предприятий, объединение активов для реализации крупных инвестиционных проектов.

Несомненное преимущество стратегии внешнего роста (интеграции) компаний по сравнению со стратегией органического роста состоит в скорости ее осуществления. Реализация стратегии интеграции является средством скорейшего достижения целей роста при экспансии как внутри страны, так и за ее пределами, позволяет компаниям быстро приобрести портфель «экономико-географических активов», который превратился в один из ключевых источников конкурентной мощи в условиях глобализации экономики. С точки зрения критерия времени, приобретение уже существующей компании с отлаженной маркетинго-распределительной системой предпочтительнее альтернативы, связанной с развертыванием новой подобной системы.

Основные методы формирования ИЭС представим на рисунке 1.

С нашей точки зрения, выкуп долговым финансированием (leveraged buyout, LBO), выделяемый некоторыми авторами в качестве метода формирования ИЭС, является всего лишь техникой финансирования сделок

¹ Голикова Ю. А. Организационно-исторический аспект становления корпораций в мировом хозяйстве: монография. – Хабаровск: Изд-во РИЦ ХГАЭП, 2010.

² Бегаева А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования / отв. ред. Н.И. Михайлов. – М.: Инфотропик Медиа, 2010.

³ Бегаева А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования / отв. ред. Н.И. Михайлов. – М.: Инфотропик Медиа, 2010.

слияний и поглощений, поскольку заключается в приобретении контрольного пакета акций целевой компании с привлечением заемных средств, хотя, в отличие от простого финансирования с привлечением заемных средств, имеет специфические особенности.

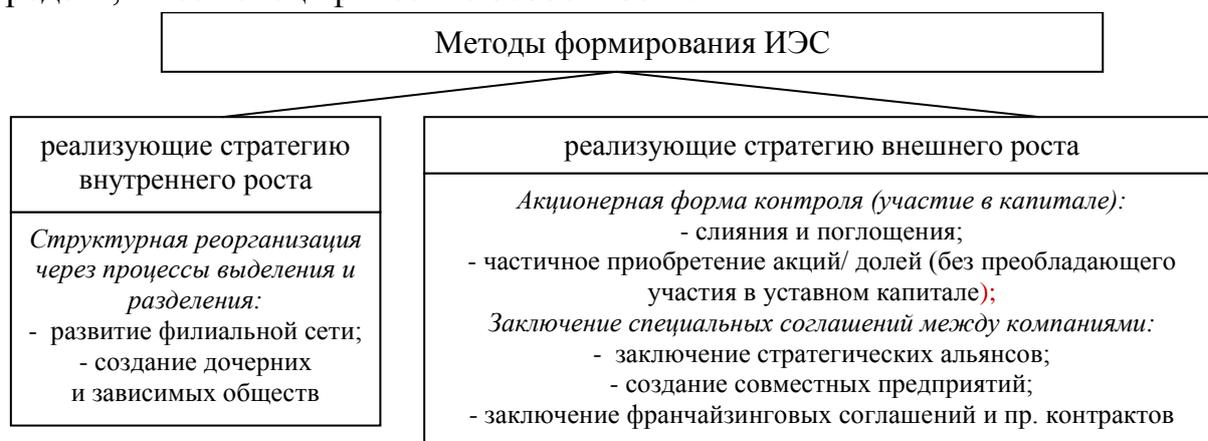


Рисунок 1 - Основные методы формирования ИЭС

Межфирменные тендерные предложения, предусматривающие предложение о продаже акций мажоритарным или миноритарным собственникам целевой компании или ее менеджменту, используются для установления контроля над компанией и наряду с покупкой акций (долей) компании является одним из способов поглощения.

Наибольшее распространение в мировой практике получили такие методы интеграции, как слияние и поглощение, поэтому рассмотрим их подробнее.

В мировой практике для обозначения процессов слияний и поглощений используется термин «mergers and acquisitions» (M&A). Необходимо отметить, что существуют различные подходы к определению понятий «слияние» и «поглощение». Расхождение в подходах обусловлено как особенностями национальной деловой практики и национального законодательства, так и различиями между «академической», «правовой» и «деловой» интерпретациями.

Так, российское законодательство интерпретирует слияние как реорганизацию юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом¹. В зарубежной практике под слиянием может пониматься также объединение нескольких компаний, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и

¹ Гражданский Кодекс РФ. Часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. от 07.02.2017 г.)

прекращают существование¹. В российском законодательстве данная операция описывается термином «присоединение»². Некоторые авторы под термином «слияние» подразумевают весь спектр сделок по слияниям и поглощениям³.

В качестве синонимов термина «поглощение» часто используются понятия «приобретение» в экономическом контексте (означающее получение контроля над компанией) или «присоединение» в юридическом контексте, согласно Гражданскому кодексу РФ. Процессы поглощений подразделяют на дружественные и враждебные. При «дружественном» поглощении (friendly takeover) компания-покупатель делает тендерное предложение менеджменту компании-цели, при «жестком» поглощении (hostile takeover) – акционерам компании-цели, минуя ее менеджмент. Чаще всего под враждебным поглощением понимается попытка получения контроля над финансово-хозяйственной деятельностью или активами компании-цели при сопротивлении руководства или ключевых участников компании.

В работе мы будем исходить из общепринятых определений такого рода операций, используемых в теории корпоративного менеджмента и мировой практике⁴:

- *слияние* – сделка, в результате которой происходит объединение двух или более компаний в одну, сопровождающееся конвертацией акций сливающихся компаний, сохранением состава собственников;

- *поглощение* – сделка, в результате которой происходит переход прав собственности на компанию (получение полного или доминирующего участия в уставном капитале), чаще всего сопровождающийся заменой менеджмента приобретенной компании и изменением ее финансовой и производственной политики.

Активность процессов интеграции отражают результаты исследования рынка слияний и поглощений. В таблице 1 представлена динамика стоимостного объема мирового рынка M&A.

Таблица 1- Динамика мирового рынка слияний и поглощений⁵

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сумма сделок,	1,5	2,9	3,6	4,5	2,9	2,5	2,74	2,7	2,68	2,91	3,6	4,9

¹ Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз, 2010.

² Гражданский Кодекс РФ. Часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. от 07.02.2017 г.)

³ Джонсон Д., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика. – М.: Вильямс, 2007.

⁴ Журова Л.И. Формирование стратегии развития интегрированных корпоративных систем. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н. Татищева, 2014.

⁵ Составлена по данным компании Dealogic. URL: <http://dealogic.com>

трлн. долл. США												
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Как показывают данные исследований компании Dealogic, объем мирового рынка M&A неуклонно увеличивался до 2007 г.: с 1,5 трлн. долл. в 2004 году до 4,5 трлн. долл. в 2007 г.

Ухудшение экономической конъюнктуры и, как следствие, условий ведения предпринимательской деятельности, негативно отражается на состоянии и динамике рынка M&A. В 2008 г. крах на фондовых биржах развитых государств, сокращение прибыли корпораций и, как следствие, уменьшение их инвестиционных ресурсов, привели к существенному снижению объема мирового рынка M&A. Однако крупные компании с устойчивым финансовым положением получили возможность покупки тех конкурентов, чьи акции стремительно дешевели. В итоге, общий объем мирового рынка M&A в 2008 г. составил 2,9 трлн. долл., снизившись на 36% по отношению к предыдущему периоду.

Начавшееся восстановление мировой экономики привело к росту активности на рынке M&A: общий объем сделок в 2010 г. достиг 2,74 трлн. долл., в 2011 г. – 2,7 трлн. долл. Одними из главных факторов роста стоимостного объема рынка M&A стали сделки M&A на рынках развивающихся стран, особенно стран БРИК.

В 2012 г. объем сделок M&A снизился по сравнению с 2011 г. и составил 2,68 трлн. долл. Среди основных факторов, сдерживающих активность в сфере M&A – кризис в Европе, слабые темпы экономического роста США, замедление темпов роста экономики в развивающихся странах, включая Китай и Бразилию. Снижение активности также было обусловлено неопределенностью, связанной с президентскими выборами в США.

В 2013-2015 гг. наблюдается рост активности на рынке M&A – в 2015 г. стоимостной объем рынка M&A увеличился до 4,9 трлн. долл.

Наибольшая активность в 2015 г. наблюдалась в фармацевтической отрасли: совокупный объем сделок составил порядка 724 млрд. долл. Крупнейшей сделкой в этой отрасли и второй по величине за всю историю M&A стало слияние американского гиганта Pfizer, Inc. и ирландской Allergan Plc (сумма сделки – 160 млрд. долл.). Другой отраслью, где наблюдалось значительное увеличение активности, стал сектор IT-технологий: объем сделок с участием компаний из этой сферы превысил 713 млрд. долл. Крупнейшей сделкой за всю историю рынка IT стало поглощение корпорацией Dell и фондом прямых инвестиций Silver Lake производителя систем хранения данных EMC (сумма сделки – 67 млрд. долл.).

Активность по совершению сделок M&A в мире продолжит увеличи-

ваться, при этом наибольшие темпы роста ожидаются в Китае, Гонконге, Нидерландах, Мексике и Индии. Перспективными отраслями останутся фармацевтическая отрасль и отрасли информационных и телекоммуникационных технологий¹.

Результаты контроля экономической концентрации свидетельствуют о происходящих в экономике России масштабных процессах перераспределения прав собственности и значительных объемах сделок М&А. Так, объем российского рынка М&А, как и мирового, неуклонно увеличивался до 2007 г.: с 27,1 млрд. долл. в 2004 г. до 127,7 млрд. долл. в 2007 г. (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика российского рынка слияний и поглощений²

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Сумма сделок, млрд. долл. США	27,1	60,2	61,9	127,7	117	55,6	55,2	94,3	72,7	152,1	64,3	51,5	35,4
Количество сделок, шт.	1228	1383	1443	1367	1302	769	893	1135	1040	001	017	00	91

* данные за 11 месяцев

При этом количество сделок М&А увеличилось с 1228 в 2004 г. до 1443 в 2006 г. В 2007 г. количество сделок составило 1367.

Мировой финансовый кризис также негативно сказался на объемах российского рынка М&А: количественный объем рынка М&А в 2008 г. снизился на 4,5% по отношению к предыдущему периоду, в 2009 г. – на 40,9%.

В 2010 г. количественный объем рынка М&А увеличился на 16% по сравнению с 2009 г., при этом стоимостной объем рынка М&А практически не изменился. В 2011 г. было отмечено 1135 завершенных сделок, что на 27% больше результата 2010 г. Стоимостной объем рынка при этом значительно вырос – до 94,3 млрд. долл. (на 71% больше 2010 г.).

В 2012 г. количественный объем рынка М&А сократился на 8% по сравнению с 2011 г., составив 1040 сделок, стоимостной объем рынка – на 23%, составив 72,7 млрд. долл. Сокращение рынка М&А во многом обусловлено снижением темпов роста промышленного производства в России, вследствие чего становится нецелесообразным приобретение новых ком-

¹ Сделки слияния и поглощения (М&А): итоги 2015 г. в России и мире/ - URL: http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki_sliyaniya_i_pogloweniya_ma_itogi_2015_g_v_rossii_i_mire/

² Составлена по данным аналитического портала Mergers.ru (Слияния и Поглощения в России). – URL: <http://www.mergers.ru>

паний в условиях неполной загрузки собственных производственных мощностей.

В 2013 г. значительное увеличение стоимостного объема рынка M&A обусловлено сделкой по приобретению ОАО НК «Роснефть» 96,51% акций ОАО «ТНК-ВР Холдинг» стоимостью 54,98 млрд. долл., которая стала крупнейшей сделкой за всю историю России.

В 2014-2015 гг. рынок M&A сократился в стоимостном выражении, в 2015 г. – также в количественном выражении. На рынок M&A, безусловно, оказывают влияние геополитическая ситуация и введение санкций в отношении России. Экономический спад, падение цен на нефть и затрудненный доступ к получению финансирования ослабили активность российских участников рынка M&A.

По итогам одиннадцати месяцев 2016 г., по данным аналитического портала Mergers.ru, объем российского рынка M&A достиг 35,4 млрд. долл., что на 15% меньше, чем за аналогичный период 2015 г. (42,1 млрд. долл.). За январь-ноябрь 2016 г. проведена 391 транзакция против 382 за одиннадцать месяцев 2015 г., однако падает стоимость сделок – на рынке в большей степени осуществляются сделки по покупке-продаже компаний среднего уровня.

Общая тенденция отражается и в результатах традиционного годового рейтинга «Топ-30 сделок M&A» информационно-аналитического агентства АК&М. Так, сократился суммарный объем сделок рейтинга: в 2015 г. он составлял 33,7 млрд. долл., а в 2016 г. составил 25,7 млрд. долл.¹ Все это говорит о том, что крупные компании становятся все осторожнее в инвестиционных затратах на фоне макроэкономической неопределенности и взвешенно подходят к процессам интеграции.

В отраслевом разрезе рынка M&A произошли существенные изменения. Если в 2015 г. по объему сделок в стоимостном выражении лидировали строительство и девелопмент (28%) и топливно-энергетический комплекс (19%), то в 2016 г. топливно-энергетический комплекс испытал сильнейшее падение M&A-активности, основной причиной которого остается глобальное снижение цен на нефть. В 2016 г. по объему сделок в стоимостном выражении лидировали строительство и девелопмент (27%) и связь (22%), по количеству сделок - строительство и девелопмент (15%) и торговля (14%). Таким образом, на рынке M&A наблюдается повышение роли инфраструктурных отраслей (строительство и девелопмент, связь, финансы, торговля), связанное с затянувшейся стагнацией промышленного производства.

Крупнейшей сделкой 2016 г. явилось слияние итальянских телеком-

¹ Информационно-аналитическое агентство АК&М. – URL: <http://www.akm.ru>

операторов Wind (принадлежит VimpelCom Ltd) и 3 Italia (принадлежит гонконгскому многопрофильному холдингу CK Hutchison) – стоимость сделки 8,6 млрд. долл. За счет одной этой транзакции сформировано 33% суммарной стоимости всего рейтинга «Топ-30 сделок M&A» ИА АК&М 2016 года.

Благодаря данной сделке общая стоимость сделок иностранных инвесторов с российскими активами (out-in) в 2016 г. достигли суммы 14,54 млрд. долл. Но важно учитывать, что большая доля таких сделок (90% суммарной стоимости и 43% количества) приходится на активы, которые физически находятся вне России – по сути, это распродажа собственности российских компаний за рубежом

Другой крупнейшей сделкой 2016 г. является покупка «Роснефтью» контрольного пакета АНК «Башнефть» у Росимущества (стоимость сделки составила 5,2 млрд. долл.).

В качестве нового тренда 2016 г. эксперты отмечают рост количества сделок, совершенных в счет погашения долга. Так, ПАО АКБ «Российский капитал» стал в текущем году санатором застройщика ГК «СУ-155» (сделка оценена по размеру обязательств «СУ-155» примерно в 4.9 млрд. долл.). Сбербанк стал владельцем московского бизнес-центра President Plaza в счет погашения долгов собственника объекта.

В целом, исследования современного состояния российского рынка M&A выявили следующие основные тренды: высокая зависимость российского рынка M&A от крупнейших сделок; значительная доля сделок в форме приобретения 100% пакетов акций; активное участие государства в сделках M&A; переход сделок M&A на уровень среднего бизнеса; повышение роли инфраструктурных отраслей на рынке M&A; рост количества сделок, совершенных в счет погашения долга.

Цели сделок M&A могут существенно различаться. В частности, можно выделить следующие:

- завоевание олиго- или монопольного положения на своем сегменте рынка или упрочение достигнутого положения;
- обеспечение конкурентоспособности и финансовой устойчивости интегрированной системы;
- повышение уровня инвестиционной активности за счет консолидации ресурсного, прежде всего финансового, потенциала;
- разделение производственных, снабженческих и сбытовых функций между участниками интегрированной системы для оптимизации ее производственно-коммерческой деятельности;
- минимизация издержек, обусловленная масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов;

– максимизация совокупного дохода и улучшение финансового состояния каждого участника интегрированной системы.

В обобщенном виде цели интеграционных процессов можно подразделить на две группы: стратегические и спекулятивные.

Спекулятивные цели предполагают максимизацию прибыли путем покупки активов компаний с последующей их перепродажей по более высокой цене.

Основными в настоящее время являются стратегические цели интеграции, предполагающие использование ресурсов, возможностей и других ценностей сливающихся компаний (или компании-объекта поглощения), путем встраивания их в цепочку создания ценности для обеспечения / роста конкурентоспособности сливающихся компаний (или компании-инициатора процесса интеграции). Данное обстоятельство предопределяет необходимость и актуальность исследования процессов интеграции и формирования эффективной стратегии развития интегрированных экономических систем.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс РФ. Часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. от 07.02.2017 г.)
2. Афоничкин, А.И., Пустынникова, Е.В. Процессы интегрированного управления в корпоративных системах: монография / Под ред. д.э.н., проф. А.И. Афоничкина. – Ульяновск: УлГУ, 2010.
3. Бегаева, А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования / отв. ред. Н.И. Михайлов. – М.: Инфотропик Медиа, 2010.
4. Голикова, Ю.А. Организационно-исторический аспект становления корпораций в мировом хозяйстве: монография. – Хабаровск: Изд-во РИЦ ХГАЭП, 2010.
5. Гохан, П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз, 2010.
6. Джонсон, Д., Шоулз, К., Уиттингтон, Р. Корпоративная стратегия: теория и практика. – М.: Вильямс, 2007.
7. Журова, Л.И. Формирование стратегии развития интегрированных корпоративных систем. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н. Татищева, 2014.
8. Зайнуллина, М.Р. Менеджмент слияний и поглощений: монография. - Казань: Артифакт, 2012.
9. Кристенсен, К. Корпоративная стратегия: управление пакетом видов бизнеса (С. 64-108). Глава из книги: Фаэй Л., Рэнделл Р. (ред.) Курс МВА по стратегическому менеджменту: пер. с англ. – М.: Альпина Паб-

лишер, 2002.

10. Пушкарь, А.И., Жуков, Ю.Е., Пилипенко, А.А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Научное издание. – Харьков: Изд-во «Кроссруд», 2006.

11. Рид, С.Ф., Лажу, А.К. Искусство слияний и поглощений: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2011.

12. Рудык, Н.Б., Семенкова, Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000.

13. Эванс, Ф.Ч., Бишоп, Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях: пер. с англ. – М.: Альпина, 2012.

14. Аналитический портал Mergers.ru (Слияния и Поглощения в России). – URL: <http://www.mergers.ru>

15. Информационно-аналитическое агентство АК&М. – URL: <http://www.akm.ru/>

16. Исследовательская компания Dealogic. – URL: <http://dealogic.com>

17. Сделки слияния и поглощения (M&A): итоги 2015 г. в России и мире / - URL: http://www.kpi.ru/pressroom/analytics/sdelki_sliyaniya_i_pogloweniya_ma_itogi_2015_g_v_rossii_i_mire/

МЕТОД ОЦЕНКИ КОРРЕЛЯЦИОННОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ КОМПОНЕНТАМИ МНОГОПАРАМЕТРИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПО ОБОБЩЕННЫМ ЧИСЛОВЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Зибров П.Ф., д.т.н., профессор

Тольяттинский государственный университет

Зиброва О.Г., к.п.н, доцент

Волжский университет имени В.Н. Татищева

г. Тольятти, Россия, E-mail: Zibrov@tltsu.ru

Количественные характеристики динамического состояния многопараметрических систем получают на основе вероятностных математических моделей и статистических методик. Случайные воздействия на них обусловлены как внутренними, так и внешними причинами и подчинены статистическим закономерностям.

Для повышения эффективности функционирования указанных систем необходим математический инструментарий применимый к широкому классу исследований, где множества случайных величин представляют n -мерным вектором $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$.

Таким образом, исследуемым объектом является множество \mathcal{L} , заданное вектором (X_1, X_2, \dots, X_n) . Нормативные показатели для X_i изучаемых процессов образуют [1] множество \mathcal{M} или m -мерный вектор (Z_1, Z_2, \dots, Z_m) . Взаимосвязь между этими множествами задаётся отображением \mathcal{A} (\mathcal{L} на \mathcal{M})

$$\mathcal{L}\mathcal{A}\mathcal{M} = \mathcal{Y}, \quad (1)$$

где, \mathcal{Y} n -мерный нормированный вектор нереализованных возможностей (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) , то есть множество отклонений от требуемых показателей.

При этом целесообразно изучение возможных взаимосвязей между составляющими вектора $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$ и полученными числовыми характеристиками всей системы по статистическим данным.

Установление зависимости между компонентами вектора (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) достигается с помощью коэффициентов корреляции. Составляющие вектора (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) представляют n оценочных нормированных величин, полученных по результатам тестирования рассматриваемого объекта (X_1, X_2, \dots, X_n) [2].

Числовыми показателями, состояния систем являются: математические ожидания, дисперсии, среднеквадратичные отклонения и корреляционные моменты. Математические ожидания характеризуют средневзвешенное положение системы, дисперсии – рассеивание или разброс отклонений параметров от соответствующих математических ожиданий. Корреляционные моменты дают количественные оценки взаимного влияния статистических показателей друг на друга. При расчете показателей не реализованных возможностей воспользуемся соотношением для нормированных величин Y_k [3],

$$y_{ij} = (1 - x_{ij}/z_j), \quad (2)$$

Компонента y_{ij} – количественная характеристика нереализованных возможностей z_j , z_j – заданные нормативные значения оптимального состояния системы, x_{ij} – статистические данные экспериментально найденных случайных величин $i=1, 2, \dots, n$, $j=1, 2, \dots, m$.

Корреляционные моменты и дисперсии записываются в виде корреляционной матрицы

$$K = \begin{pmatrix} K_{11} & K_{12} & \dots & K_{1n} \\ K_{21} & K_{22} & \dots & K_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ K_{n1} & K_{n2} & \dots & K_{nn} \end{pmatrix}, \text{ где } K_{ij} = K_{ji}. \quad (3)$$

Математические ожидания величин Y_j для системы n -нормированных величин (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) , есть первые начальные моменты

$$m_j = M \left[Y_j \right], \quad (4)$$

$j=1,2,\dots,n$.

Математические ожидания (m_1, m_2, \dots, m_n) характеризуют положение системы и геометрически являются координатами точки в n -мерном пространстве, вокруг которой рассеяны значения системы (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) . Центральные моменты второго порядка представляют дисперсии величин Y_j

$$D_j = M \left[Y_j^0 \right]^2 = D Y_j,$$

здесь $Y_j^0 = Y_j - m_j$,

и характеризуют рассеивание случайных точек в направлении осей O_j . Вторые смешанные центральные моменты имеют специальное обозначение

$$\mu_{ij}^j = K_{ij} = M \left[Y_i^0 Y_j^0 \right] = M \left[(Y_i - m_i) (Y_j - m_j) \right]. \quad (5)$$

K_{ij} характеризуют корреляцию между значениями Y_i , и Y_j .

Для дискретных случайных величин корреляционный момент имеет вид [5]

$$K_{ij} = \sum_k \sum_h (y_k - m_i) (y_h - m_j) p_{kh},$$

где $p_{kh} = P(Y_{ik} = y_k, Y_{jk} = y_j)$ есть вероятность того, что $Y_i = y_k, Y_j = y_h$, $k, h = 1, 2, \dots, n$

Корреляционный момент характеризует связь между Y_k и Y_h , если случайные величины независимы, то он равен нулю, то есть

$K_{ij}=0$, когда, $K_{ij} \neq 0$, то между случайными величинами есть вероятностная зависимость.

В корреляционном анализе обычно применяют нормированную матрицу из коэффициентов корреляции [6].

$$R = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{n1} & r_{n2} & \dots & r_{nn} \end{pmatrix}, \quad \text{где} \quad r_{ij} = \frac{K_{ij}}{\sigma_i \sigma_j}, \quad (6)$$

при этом $r_{11} = r_{22} = \dots = r_{nn} = 1$ и $0 \leq r_{ij} \leq 1$, для нормированных нереализованных возможностей, а σ_i и σ_j - средние квадратичные отклонения Y_i, Y_j , $\sigma_i = \sqrt{D_i}$, $\sigma_j = \sqrt{D_j}$

Количественной характеристикой взаимосвязи между компонентами вектора (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) может выступать определитель R матрицы (6).

$$\text{Он имеет вид } R = \begin{pmatrix} 1 & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & 1 & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{n1} & r_{n2} & \dots & 1 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Если составляющие (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) некоррелированы или независимы,

$$\text{то } r_{ij} = 0 \text{ и } R = 1. \text{ Действительно } R = \begin{pmatrix} 1 & 0\dots & 0 \\ 0 & 1\dots & 0 \\ \dots & \dots\dots & \dots \\ 0 & 0\dots & 1 \end{pmatrix} = 1.$$

В том случае, когда $r_{ij} = 1$, то определитель $R = 0$, что соответствует эквивалентности Y_i и Y_j , и

$$R = \begin{pmatrix} 1 & 1\dots & 1 \\ 1 & 1\dots & 1 \\ \dots & \dots\dots & \dots \\ 1 & 1\dots & 1 \end{pmatrix} = 0.$$

Откуда следует, $0 \leq R \leq 1$, то есть значения R дают комплексную количественную оценку взаимного влияния друг на друга всех составляющих системы и устанавливают вероятностную оценку их значимости [5].

Как показано в [5], при оценке нереализованных возможностей исследуемых статистических систем:

1) $0 < r_{ij} < 1$, $0 < R < 1$; - между компонентами вектора (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) имеет место взаимосвязь;

2) $r_{ij} = 1$, $R = 0$, между случайными величинами Y_i и Y_j – существует функциональная линейная зависимость;

3) $r_{ij} = 0$, $R = 1$, - случайные величины Y_i , Y_j некоррелированы и могут быть независимыми, в целом компоненты вектора систем (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) – некоррелированы;

4) коэффициенты корреляции r_{ij} и r_{ji} совпадают, то есть $r_{ij} = r_{ji}$;

5) по коэффициентам корреляции r_{ij} сила связи оценивается по шкале Шедока [5]:

- $0 \leq r_{ij} < 0,2$, или $0,95 \leq R \leq 1$ – связь отсутствует;
- $0,2 \leq r_{ij} < 0,5$, или $0,75 \leq R < 0,95$ – связь слабая;
- $0,5 \leq r_{ij} < 0,75$, или $0,5 \leq R < 0,75$ – связь средняя;
- $0,75 \leq r_{ij} < 0,95$, или $0,2 \leq R < 0,5$ – связь тесная;
- $0,95 \leq r_{ij} < 1$, или $0 \leq R < 0,2$ – связь очень тесная.

Расчет статистической взаимосвязи компонент векторов

$$Y_1 = Y_{11}, Y_{12}, Y_{13}, Y_{14}, Y_{15}, Y_{16}, \quad Y_2 = Y_{21}, Y_{22}, Y_{23}, Y_{24}, Y_{25}, Y_{26}$$

характеризующих нереализованные возможности при формировании ПК-4 и ПК-8 проводился для оценки уровня профессиональной компетенции студентов квалификации – бакалавр по направлению подготовки 38.03.01 Экономика [6]. Профессиональные компетентности ПК-4 и ПК-8 заданные векторами $X_1 = x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{15}, x_{16}$ и $X_2 = x_{21}, x_{22}, x_{23}, x_{24}, x_{25}, x_{26}$ –оценивались по составляющим: способность строить стандартные теоретические и экономические модели на основе описания экономических процессов и явлений; анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-4); применять для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-8). В основе каждой оценки использована таксономии Блума, в качестве диагностических средств выбраны: тесты достижения уровней знания и понимания; представление и защита итоговой работы по дисциплине, которая включала в себя обработку; анализ и расчет эконометрических показателей с помощью пакета «Анализ данных»; построение эконометрических моделей и их использование для построения прогнозов, а так же результаты диагностики нереализованных возможностей и сформированности компетентности из 20 студентов представлены (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ и расчет эконометрических показателей с помощью пакета «Анализ данных»; построение эконометрических моделей и их использование для построения прогнозов, а так же результаты диагностики нереализованных возможностей и сформированности компетентности

Номер студента	Компетенция	Знание	Понимание	Применение	Анализ	Синтез	Оценка
1	2	3	4	5	6	7	8
	$Y_1; Y_2$	Y_{1j}	Y_{2j}	Y_{3j}	Y_{4j}	Y_{5j}	Y_{6j}
1	ПК-4	0,39	0,39	0,42	0,77	0,8	0,83
	ПК-8	0,37	0,4	0,41	0,75	0,8	0,8
2	ПК-4	0,36	0,36	0,4	0,74	0,77	0,8
	ПК-8	0,36	0,36	0,4	0,74	0,77	0,8
3	ПК-4	0,47	0,5	0,57	0,82	0,81	0,84
	ПК-8	0,43	0,48	0,55	0,83	0,81	0,83
4	ПК-4	0,46	0,49	0,5	0,78	0,79	0,8
	ПК-8	0,43	0,48	0,48	0,77	0,8	0,81
5	ПК-4	0,28	0,331	0,31	0,56	0,6	0,57
	ПК-8	0,3	0,3	0,31	0,57	0,6	0,6
6	ПК-4	0,31	0,46	0,47	0,7	0,71	0,81
	ПК-8	0,32	0,45	0,5	0,72	0,71	0,8
7	ПК-4	0,26	0,35	0,56	0,77	0,79	0,82
	ПК-8	0,28	0,35	0,58	0,8	0,8	0,8

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
8	ПК-4	0,43	0,51	0,57	0,82	0,83	0,83
	ПК-8	0,44	0,5	0,54	0,82	0,82	0,84
9	ПК-4	0,26	0,25	0,33	0,66	0,77	0,79
	ПК-8	0,25	0,26	0,83	0,69	0,76	0,8
10	ПК-4	0,56	0,7	0,73	0,88	0,86	0,88
	ПК-8	0,51	0,68	0,73	0,89	0,89	0,87
11	ПК-4	0,31	0,3	0,32	0,66	0,68	0,82
	ПК-8	0,36	0,37	0,38	0,69	0,71	0,83
12	ПК-4	0,62	0,7	0,72	0,88	0,89	0,88
	ПК-8	0,6	0,7	0,7	0,89	0,9	0,88
13	ПК-4	0	0,02	0,12	0,31	0,42	0,37
	ПК-8	0,28	0,3	0,32	0,41	0,47	0,45
14	ПК-4	0	0	0,03	0,31	0,38	0,35
	ПК-8	0,35	0,34	0,37	0,56	0,55	0,57
15	ПК-4	0	0	0,05	0,13	0,21	0,28
	ПК-8	0,27	0,3	0,32	0,46	0,47	0,42
16	ПК-4	0	0	0,03	0,22	0,18	0,32
	ПК-8	0,11	0,11	0,17	0,32	0,33	0,4
17	ПК-4	0	0,07	0,15	0,38	0,35	0,46
	ПК-8	0,25	0,28	0,3	0,56	0,5	0,47
18	ПК-4	0	0,05	0,05	0,22	0,28	0,24
	ПК-8	0,08	0,1	0,1	0,33	0,28	0,35
19	ПК-4	0	0	0,02	0,13	0,18	0,28
	ПК-8	0,36	0,38	0,41	0,68	0,66	0,5
20	ПК-4	0	0	0,01	0,34	0,36	0,39
	ПК-8	0,04	0,09	0,15	0,56	0,55	0,61

Для расчета моментов и коэффициентов корреляции найдены математические ожидания компонентов векторов Y_1 и Y_2 m_{1j} и m_{2j} и среднее квадратичные отклонения δ_{1j} и δ_{2j} $j = 1,2,3,4,5,6$ (таблица 2).

Таблица 2 - Математические ожидания компонентов векторов Y_1 и Y_2 m_{1j} и m_{2j} и среднее квадратичные отклонения δ_{1j} и δ_{2j} $j = 1,2,3,4,5,6$.

Показатели	Компетенции	Знание	Понимание	Применение	Анализ	Синтез	Оценка
m_i		m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6
m_{1j} m_{2j}	ПК-4	0,2535	0,2945	0,3185	0,5545	0,5830	0,6155
	ПК-8	0,3195	0,3615	0,4045	0,6552	0,659	0,6735
δ_i		δ_1	δ_2	δ_3	δ_4	δ_5	δ_6
δ_{1j} δ_{2j}	ПК-4	0,1970	0,1844	0,2402	0,2561	0,2498	0,2429
	ПК-8	0,1337	0,1592	0,1625	0,1698	0,1766	0,1791

$$\text{ПК-4: } m_{y_1} = 0,4366; \delta_{y_1} = 0,2284$$

$$\text{ПК-8: } m_{y_2} = 0,5122; \delta_{y_2} = 0,1635$$

Дальнейшее вычисление корреляционных моментов M_{ij} и коэффициентов корреляции r_{ij} $i = 1, 2, \dots, 20$, связаны с несколькими сотнями тысяч вычислительных операций, что сопряжено с существенными затратами времени и ресурсов. Поэтому в качестве промежуточного, был рассмотрен статистический материал из найденных математических отклонений и средних квадратичных ожиданий, являющихся числовыми характеристиками исходных экспериментальных данных. Определены m_{y_1} и m_{y_2} , δ_{y_1} и δ_{y_2} , а так же $\Delta m_{1j} = m_{1j} - m_{y_1}$, $\Delta m_{2j} = m_{2j} - m_{y_2}$, $\Delta \delta_{1j} = \delta_{1j} - \delta_{y_1}$, $\Delta \delta_{2j} = \delta_{2j} - \delta_{y_2}$ (Таблицы 3, 4).

Таблица 3 – Расчет показателей

I, j	Δm_i	Δm_j	$\Delta m_i \Delta m_j$	$\Delta m_2 \Delta m_j$	$\Delta m_3 \Delta m_j$	$\Delta m_4 \Delta m_j$	$\Delta m_5 \Delta m_j$	$\Delta m_6 \Delta m_j$
1	-0,1831	-0,1927	0,0353	0,0274	0,0225	-0,0227	-0,0282	-0,0345
2	-0,1421	-0,1507	0,0276	0,0214	0,0176	-0,0178	-0,0221	-0,0270
3	-0,1170	-0,1077	0,0197	0,0153	0,126	-0,0127	-0,0158	-0,0193
4	-0,1179	0,1430	-0,0262	-0,0203	-0,0167	0,0169	0,0209	0,0256
5	0,1464	0,1468	-0,0269	-0,0209	-0,0172	0,0173	0,0215	0,0263
6	0,1789	0,1613	-0,0295	-0,0229	-0,0189	0,0190	0,0236	0,0289
Σ			0	0	0	0	0	0

6

$$\Delta m_i \Delta m_j = 0$$

$i, l=1$

Таблица 4 - Расчет показателей

I, j	$\Delta \delta_i$	$\Delta \delta_j$	$\Delta \delta_i \Delta \delta_j$	$\Delta \delta_2 \Delta \delta_j$	$\Delta \delta_3 \Delta \delta_j$	$\Delta \delta_4 \Delta \delta_j$	$\Delta \delta_5 \Delta \delta_j$	$\Delta \delta_6 \Delta \delta_j$
1	-0,0314	-0,0298	0,00094	0,00131	-0,00035	-0,00082	-0,00064	-0,00043
2	-0,0440	-0,0043	0,00014	0,00019	-0,00005	-0,00012	-0,00009	-0,00006
3	0,0118	-0,0010	0,000033	0,00004	-0,00001	-0,00003	-0,00002	-0,00001
4	0,0277	0,0063	-0,00020	-0,0003	0,000007	0,00018	0,00013	0,00009
5	0,0214	0,0131	-0,00041	-0,00054	0,00015	0,00036	0,00028	0,00019
6	0,0145	0,0156	-0,00049	-0,0007	0,00018	0,00043	0,00033	0,00022
Σ			0	0	0	0	0	0

6

$$\Delta \delta_i \Delta \delta_j = 0$$

$i, l=1$

Для вычисления M_{ij} из таблиц 3,4 найдены аналогично:

6

6

$$\Delta m_{1j} \cdot \Delta m_{2j}$$

$$\Delta \delta_{1j} \cdot \Delta \delta_{2j}$$

$j=1$

$j=1$

Их суммарные значения оказались равными нулю, что свидетельствует о том, что m_j не коррелированы так же как δ_j , то есть между каждыми из них отсутствует связь. Учитывая тот факт, что числовые характеристики m_j и δ_j не коррелированы, то статистические данные исходного материала

ла так же будут не коррелированными, то есть между компонентами векторов Y_1, Y_2 нет связи, что соответствует расчетам, приведенным в [5].

Из представленного материала следует, что предложенный метод использования обобщенных числовых характеристик статистических данных позволяет существенно снизить затраты ресурсов на вычислительные операции.

Библиографический список

1. Зибров, П.Ф., Зиброва, О.Г. Математическая модель оценки экономико-образовательных процессов по вероятностным показателям нереализованных возможностей сформированности компетенции. Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева № 1(33) 2015. С. 111-117.

2. Зибров, П.Ф., Зиброва, О.Г. Математическая модель оценки компетентности обучаемых на основе случайного вектора n -мерного пространства нереализованных возможностей. «Татищевские чтения: Актуальные проблемы науки и практики», Том 3, С 255-260.

3. Зибров, П.Ф., Зиброва, О.Г. Математическая модель обобщенной оценки функционирования параметрических объектов по показателям нереализованных возможностей. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева № 3(35) 2016. С. 98-105.

4. Зибров, П.Ф., Зиброва, О.Г. Вероятностная оценка взаимного влияния компонентов систем компетенций в образовательном процессе. «Татищевские чтения: Актуальные проблемы социально-экономического развития». Том 4. С. 204-209.

5. Зибров, П.Ф., Зиброва, О.Г. Обобщенные вероятностные показатели нереализованных возможностей многопараметрических систем. Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева № 3, Том 2, 2016. С. 32-38.

6. Зибров, П.Ф., Кузнецова, О.А. Математическая модель интервальной оценки компетентности как двумерного вектора распределения по статистическим данным. практика использования естественнонаучных методов в прикладных социально-гуманитарных исследованиях Сборник материалов методического семинара, 18-19 декабря 2014 года. Тольятти, 2014, С 160-172.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНТРОПИИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ПРОЦЕССОВ ПО МЕТОДИКЕ «6 СИГМ»

Ильичев В.М., к.т.н., доцент

Волжский университет имени В.Н. Татищева

Ильичев А.В., к.э.н., соискатель

г. Тольятти, Россия, E-mail: v_ili@mail.ru

Целью данной статьи является обоснование значений статистических характеристик контролируемых параметров при управлении качеством

процессов в операционном, антикризисном, инновационном или проектно-менеджменте по методике «6 Сигм» (6σ).

Под процессом понимается последовательность связанных между собой видов деятельности, которые имеют вход и выход, оцениваемые множеством своих характеристик $\{X\}$. Суть методики «6 Сигм» заключается в обеспечении достижения номинальных значений каждой из характеристик $X=X_n$, а не только достижения их граничных значений [1]. Граничные значения задаются, как правило, двух сторонними интервалами $X_{\min} \leq X \leq X_{\max}$, или односторонними интервалами типа $X \leq X_{\max}$, $X \geq X_{\min}$. Допустимые значения целевых характеристик X определяются на основе требований потребителей и других заинтересованных сторон, а также достижений конкурентов. Затем оцениваются с использованием какой-либо шкалы измерений (номинальной, порядковой, интервальной или относительной) и определением средств измерений.

Характеристики процессов и их результатов в зависимости от своего конкретного назначения по своему семантическому содержанию могут отражать технические, экономические, временные или иные свойства. Например, сроки поставок, цены, расход материалов, уровень примесей и т.п. Целевые значения характеристик, к сожалению, нельзя задать точно в силу их вариабельности. Вариабельность характеристик X неизбежна из-за воздействия на результаты выполнения процессов множества случайных факторов, а также неслучайных факторов. В условиях управляемости процессов все без исключения неслучайные факторы необходимо устранить или компенсировать, иными словами, свести их негативное воздействие на X к нулю используя различные инструменты менеджмента качества. Случайные факторы, как правило, свести к нулю не удастся и их воздействие на вариабельность характеристик можно только уменьшить и учесть в виде допусков на номинальные значения X_n , согласованных с потребителями и другими заинтересованными сторонами.

С точки зрения теории статистики при нормальном законе распределения значений той или иной характеристики в заданном или желаемом интервале $[X_{\min}-X_{\max}]$ число несоответствий будет определяться математическим ожиданием значений, которое должно соответствовать номинальному значению характеристики X_n и дисперсией D или среднеквадратическим отклонением обозначаемом символом σ (сигма). Методика 6 сигм предполагает, что процесс настроен таким образом, что статистика значений конкретной характеристики X подчиняется нормальному закону распределения и с вероятностью 0,9999966 находится в пределах допустимого интервала ($X_{\min}-X_{\max}$), тогда число не соответствующих значений (не вошедших в заданный интервал) не превысит 3,4 на миллион или 0,00034% от всех возможных значений. Описываемая ситуация возможна

если в пределах заданного интервала (X_{\min} - X_{\max}) среднеквадратическое отклонение σ укладывается 12 раз, т.е. $\pm 6 \sigma$ от номинального значения X_n . При изменении дисперсии значений, например, до попадания в интервал (X_{\min} - X_{\max}) $\pm 5 \sigma$ число несоответствий (брака) составит уже 233 единицы на миллион, т.е. в 68,5 раз больше, что может быть совершенно недопустимо, например, при сборке сложных многокомпонентных объектов, таких как, автомобили и иные сложные технические, экономические или логистические системы.

Примеры графиков нормального распределения плотности значений случайных величин X_1 и X_2 , имеющих различные среднеквадратические отклонения, соответственно, 6σ и 5σ в пределах допуска на номинальное значение $X_n=0$ от $X_{\min}=-6$ до $X_{\max}=6$ представлены на рисунке 1. Для наглядности единицу измерений X_1 на графике установили равной σ . Например, допустимое отклонение в микронах при обработке детали или отклонение в минутах при обслуживании клиент.

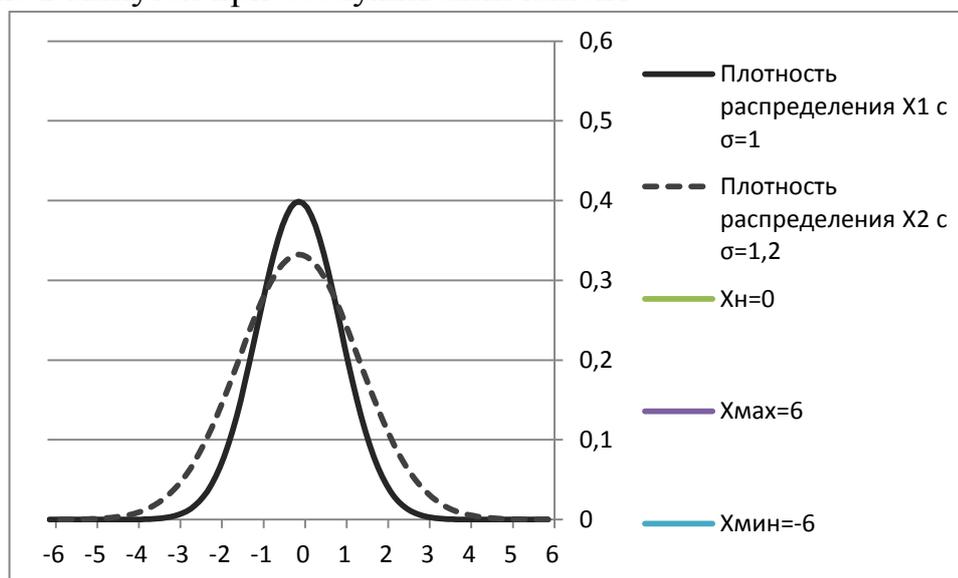


Рисунок 1 - Графики нормального распределения плотности значений случайных величин X_1 и X_2 при различных среднеквадратических отклонения σ в пределах допуска на $X \pm 6$ единиц. Единица измерений $X = \sigma$ для X_1 и, следовательно, $0,8 \sigma$ для X_2 .

Для статистического контроля параметров при управлении качеством процессов и результатов их выполнения может быть составлена контрольная карта средних значений X_n и среднеквадратического отклонения, которое при использовании методики 6σ не должно превышать $(X_{\max}-X_{\min})/12$.

В данной работе предлагается для статистического контроля использовать такой интегральный показатель как энтропию нормального распределения значений контролируемого параметра, который характеризует меру неопределенности попадания значения x из X в один из интервалов допуска.

Энтропию статистического ансамбля значений контролируемого параметра предлагается вычислять по формуле:

$$H = - \sum_{i=1}^n p_i \log_n p_i, \text{ где} \quad (1)$$

p_i - вероятность i -го значения параметра, $i=1, n$;

n – возможное число значений параметра.

Поскольку методика 6σ предполагает 12 кратное размещение среднеквадратического отклонения в допустимом диапазоне (X_{\min} - X_{\max}), постольку и в предлагаемом критерии возможное число n значений параметра X предлагается принять равным 12, т.о. $n=12$. Тогда для равномерного распределения значений контролируемого параметра энтропия будет максимальной и равной 1, поскольку $p_i = 1/12$ для любого i .

Для нормального закона распределения, описываемого функцией Гаусса, плотность распределения случайной величины при математическом ожидании $M(x) = 0$ будет

$$P(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} e^{-\frac{x^2}{2\sigma^2}}, \text{ где} \quad (2)$$

x - значение случайной величины X ;

σ -среднеквадратическое отклонение X .

Значение энтропии нормального распределения

$$H_{6\sigma} = \log_n \frac{\sqrt{2\pi e}\sigma}{\Delta x}, \text{ где} \quad (3)$$

Δx – шаг квантования случайной величины x .

При использовании методики 6σ , $\sigma = \Delta x = 1$ и $n=12$ энтропия нормального распределения $H_0 = 0,571023$.

Таким образом, задаваясь значением (X_{\min} - X_{\max}) и уровнем несоответствий на миллион $ppm=3,4$, как функции σ -среднеквадратического отклонения X , вычисляется граничное значение энтропии H_0 , которое затем сравнивается с вычисленным H_x по статистике измеренных значений X с шагом квантования $\Delta x = (X_{\max} - X_{\min}) / 12$.

Контролируемый параметр x процесса или его результата будет считаться соответствующим заданным требованиям к его качеству, если энтропия статистики значений H_x будет меньше или равна граничной H_0 , $H_x \leq H_0$.

(Примечание. При вычислении H_x и сравнении с теоретическими предельными значениями H_0 также следует учитывать объем используемой статистики значений, точность их измерений и требуемый уровень достоверности в соответствии с теорией измерений.)

Библиографический список

1. Долженко, Р.А. Сущность и оценка эффективности использования оптимизационных технологий «ЛИН» и «ШЕСТЬ СИГМ» // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2014. № 1. С. 25-33.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ОТКРЫТИЯ ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лышевская К.И., магистрант

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Россия, E-mail: travko16@yandex.ru*

На данный момент в России наблюдается рост рынка пивных ресторанов. Обусловлен этот интерес к данному сегменту возрастанием популярности пива, в чем содействует реклама СМИ.

В отличие от Европы, где пивные рестораны существуют уже несколько столетий, в России популярность подобных ресторанов зародилась не более десяти лет назад. И вместе с тем актуальность данных заведений растет, и не насыщенность данного сегмента рынка позволяет открыть свой бизнес в этой сфере. Потенциал сегмента не исчерпан, и пока не видно признаков наступления предела для роста.

Первое место в рейтинге стран по потреблению пива занимает Чехия. Это помогло развиваться пивоварению, что оказало позитивное влияние на экономическое и социальное состояние государства. Так же отклик развития пивоварения воплотился и в развитии туризма этой страны.

Что касается России – пивные рестораны начинают завоевывать не только крупные города, где эта идея уже хорошо прижилась, но и начинают появляться в городах с меньшим населением. Открытие пивных ресторанов, а так же подобных питейных заведений, имеет в нашей стране позитивную динамику. При грамотном воплощении бизнес-проекта предпринимателя ждет стабильно растущая прибыль.

Если в советское время пивные рестораны не нашли своего призвания, а данный напиток употреблялся возле ларьков или дома, то современные жители все чаще перемещаются в общественные заведения, что так же указывает на рентабельность открытия таких сервисных предприятий.

Пивные рестораны имеют главное отличие и преимущество от других питейных заведений – они направлены на наличие широкого ассортимента данного напитка. И это является весьма кстати, ведь пиво за последнее время набирает все большую популярность.

Как показывает статистика Москвы по данным исследовательской компании IRG, около 15% жителей столицы регулярно посещают пивные рестораны. По опросу московских респондентов так же были сделаны следующие выводы: Большинство респондентов посещают пивные рестораны несколько раз в месяц (33%), раз в неделю рестораны посещают 23% респондентов. Каждый пятый опрошенный респондент посещает пивной ре-

сторон раз в месяц¹.

Выявлены и основные мотивы посещения пивных ресторанов, с помощью опроса респондентов. Большинство опрошенных назвали такие причины посещения как «встреча с друзьями» и «отдых, желание поесть». Четверть выбирают данные заведения для общения с молодым человеком/девушкой. Реже мотивом является отмечаение празднества или деловая встреча.

Мы предполагаем, что опрос клиентов пивных ресторанов в г. Ростове и Ростовской области покажет аналогичный результат.

На данный момент в Ростове-на-Дону насчитывается около 24 пивных ресторанов около 100 пивных баров. Разница между ними в том, что концепция ресторана строится вокруг основного, как правило, живого сорта пива и дополняется ассортиментом до 15-20-ти других сортов, а бар изначально ориентирован на традиционный «джентльменский набор» самых популярных сортов. Меню, кроме большого ассортимента традиционных закусок включает несколько горячих блюд, отлично сочетающихся с главным напитком. Бары же чаще всего обходятся без кухни и ограничиваются только ассортиментом закусок.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что открытие пивного ресторана является перспективной бизнес-идеей. К тому же, традиционные рестораны уже «приелись» потребителю, а пивной ресторан отличается не только новым подходом в этой сфере услуг, но и особой атмосферой.

Особым успехом пользуются рестораны, которые имеют собственную пивоварню. Это позволяет иметь большой ассортимент продукции, а так же гарантирует свежесть товара. Но не каждый бизнес-проект включает в себя решение об организации собственной пивоварни. В данном случае заключаются договоры с крупными поставщиками пенного напитка. Из-за этого в ближайшее время усилится интерес производителей пива к сотрудничеству с подобными заведениями, ведь это позволит как увеличить продажи, так и прорекламирровать свой пивной бренд.

На сегодняшний день пивные рестораны разделили на четыре типа: дорогие заведения, сетевые, рестораны с собственными пивоварнями и «народные» (недорогие) заведения. Рассмотрим более подробно эту классификацию:

1. Дорогие заведения. Здесь название говорит само за себя: заведение держит высокую планку цен и нацелено на состоятельных посетителей. В подобных заведениях предлагают пиво сорта «премиум».

2. Сети. Рестораны, работающие в составе сетей и имеющие ярко выраженную концепцию. Ассортимент пенного напитка весьма широк: от

¹ Филимонов Е. Разливной сектор в России // Разливной сектор в России. 2005.

отечественного производителя до дорогих зарубежных сортов.

3. Рестораны с собственными пивоварнями. Открыть данное заведение весьма затратно, но, по оценкам экспертов, данные заведения быстро окупаются.

4. «Народные» заведения привлекают посетителей своей ценой. В ассортименте имеется отечественное пиво, а так же недорогие сорта импортного.

В России с каждым годом повышается популярность пивных ресторанов. Обусловлено это рядом факторов, в том числе избалованностью потребителя. Новшество в ресторанном бизнесе помогает удовлетворить потребности клиента, отходя от традиционных «приевшихся» ресторанов.

В процессе исследования был сделан вывод, что открывать пивной ресторан будет рентабельно как в крупных городах, так и в небольших поселениях. Данный сегмент рынка открыт для новых компаний, и вместе с тем прогнозы экспертов не дают точной оценки, как скоро рынок пивных ресторанов будет заполнен, что свидетельствует о возможности отнесения этой бизнес-идеи к перспективным.

Библиографический список

1. Филимонов, Е. Разливной сектор в России // Пивное дело. - 2005. - №2.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И СЦЕНАРИИ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Макарова В.И., д.э.н., профессор, Богдашкин Ю.Н., к.э.н., профессор
Елисеева И.В., ст. преподаватель, Елисеева А.И., соискатель
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: info@vuit.ru*

Стратегия долгосрочного инновационного развития России определяет цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, задает долгосрочные ориентиры (тренды) развития экономики страны, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки.

Темпы инновационного развития основных показателей экономики России и общий экономический рост страны нацелены на механизм реализации долгосрочных целей и задач экономического и социального развития, направлены на расширение возможностей появления новой техники и технологии, увеличение инвестиций в человеческий капитал, прежде всего в образование и фундаментальную науку.

В долгосрочной перспективе состояние и развитие экономики России, ее

конкурентоспособность, экономическая и национальная безопасность во многом определяется степенью реализации следующих ключевых факторов:

- степенью развития и реализации промышленно-технической базы, повышением производительности труда и национальной инновационной системы;

- модернизацией и устранением ограничений развития отдельных комплексов и секторов экономики;

- развитием эффективных институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность. Целью инновационного предпринимательства являются нововведения в области продукции, работ, услуг, позволяющие создать новый рынок, удовлетворить новые потребности, оптимизировать затраты и увеличить прибыль, а также создать безотходное экологическое производство;

- интенсивностью повышения качества человеческого капитала, формирование среднего класса и инновационной культуры, то есть восприимчивости людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех секторах экономики и в различных областях человеческой жизнедеятельности. Для формирования инновационной культуры и повышения престижа инновационной деятельности необходимо решать такие задачи как: вовлечение в инновационной деятельности ведущих ученых, награждение их государственными наградами при реализации инновационных проектов и программ; стимулирование исследований и разработок программ инновационного развития крупных предприятий с государственным участием, награждение государственными наградами наиболее успешных инновационных предпринимателей; создание в регионах страны музейных комплексов, посвященных научно-технической и инновационной деятельности; создание фильмов, развлекательных телеканалов, передач, издание научно-популярной литературы, посвященных инновационной деятельности;

- интеграцией евразийского экономического пространства.

В зависимости от степени реализации выше указанных ключевых факторов выделяются три основных сценария социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе на период до 2030 года:

1. Консервативный сценарий характеризуется усилением зависимости экономики от иностранных технологий. Модернизация экономики ориентируется в большей степени на импортные технологии и знания. Этот вариант приводит к ослаблению национальной инновационной системы, а также к снижению бюджетных расходов на науку, инновации, инвестиции в развитие человеческого капитала. Доля России в мировом ВВП к 2030 году уменьшится на 3,6%. Консервативный сценарий предполагает возможность обеспечить умеренные долгосрочные темпы роста экономики. В консервативном сценарии за

Россией сохранится традиционная роль поставщика первичных энергоресурсов и сырья низкой степени переработки. Предполагаются незначительные изменения структуры экономики на протяжении всего прогнозного периода до 2030 года. Так доля топливно-энергетических товаров будет снижаться незначительно, и к концу 2030 года составит 46,9%, а рост нетопливного экспорта не превысит 5-6,5% в год.

2. Инновационный сценарий характеризуется усилением инвестиционной направленности экономического роста, опирается на создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора отечественных высокотехнологичных производств и экономики знаний, наряду с модернизацией энерго-сырьевого комплекса. Инновационный сценарий предполагает превращение инновационных факторов в основной источник темпов экономического роста, ориентируется на повышение эффективности человеческого капитала. Доля России в мировом ВВП к 2030 году увеличится до 4,3%. Инновационный сценарий предполагает существенные структурные сдвиги, поддерживаемые повышением эффективности использования ресурсов. Доля инновационного сектора в ВВП повысится к 2030 году до 17%, при снижении нефтегазового сектора до 10%.

3. Целевой (форсированный) сценарий предполагает полномасштабный переход к новой модели социально-экономического развития России, ускорение реформ для улучшения бизнес-климата и интенсификацию притока иностранного капитала, активизацию использования национальных сбережений и рост государственных расходов на развитие социальной, энергетической и транспортной инфраструктуры. Доля России в мировом ВВП к 2030 году возрастет до 5,3%. В форсированном сценарии намечается рост конкурентоспособности отечественной продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке и максимальная реализация потенциала импортозамещения. Импорт будет ориентирован, прежде всего, на приобретение высокотехнологичной продукции, необходимой для развития производств и повышения стандартов потребления.

Наиболее перспективным, с позиции интенсивного развития экономики страны, является в целом инновационный сценарий. Основными внешними вызовами, с которыми сталкивается наша страна и человечество в целом, в части инновационного развития являются:

- усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем. В условиях низкой эффективности инновационной системы в России увеличивается отток из страны конкурентоспособных кадров, технологий, идей и капитала;

- изменение климата, старение населения, проблемы систем здравоохранения диктуют необходимость опережающего развития отдельных специфичных направлений научных исследований и технологических раз-

работок, включая экологически чистую энергетику, геномную медицину, новые технологии в сельском хозяйстве.

Для обеспечения возможности встраивания России в глобальное мировое пространство необходимо учитывать важнейшие тренды, обуславливающие развитие мира в целом. Понимание взаимосвязей между важнейшими глобальными и национальными трендами, а также их влияния на научно-технологический комплекс России позволяет формировать эффективную государственную политику в сфере научных исследований и разработок. Главной стратегической целью политики РФ в области развития науки и технологий является разработка вариантов долгосрочного научно-технологического развития, на основе которых определяются позиции страны в системе международной научной и технологической кооперации, а также необходимые задачи и мероприятия с целью развития национальной инновационной системы. Основные стратегические задачи, которые необходимо решить в области развития науки и технологии включает в себя:

- повышение эффективности государственного участия в развитии науки и технологий, в том числе фундаментальной науки, а также прикладных исследований и технологий;

- обеспечение инновационной привлекательности сегмента исследований и разработок;

- создание конкурентоспособной на мировом уровне инновационной системы, активизация инновационных процессов в национальной экономике и социальной сфере, в том числе за счет развития механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере;

- обеспечение рациональной интеграции отечественной науки и технологий в мировую инновационную систему в национальных интересах Российской Федерации.

Основные задачи в области развития науки и технологий будут реализовываться в государственных программах Российской Федерации, таких как «Развитие науки и технологий», «Развитие образования», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие промышленности», «Информационное общество». При этом, посредством государственных программ, общая инновационная политика будет направлена на решение задач инновационного развития в различных секторах экономики и социальной сферы, в том числе в здравоохранении, культуре, а также машиностроительном комплексе.

В соответствии с основными сценариями развития российской экономики, выделяют три наиболее вероятных варианта научно-технологического развития страны:

1. Вариант инерционного импортоориентированного технологического развития, соответствует консервативному сценарию развития экономи-

ки. Он характеризуется дальнейшим ослаблением инновационной системы и в основном использованием импортных технологий и оборудования для модернизации производств и отраслей экономики. Данный вариант исключает возможность эффективной реализации крупномасштабных «прорывных» научно-технологических проектов, приведет к технологическому отставанию от ведущих стран Запада, а также от новых индустриальных стран, таких как Китай. Данный вариант не соответствует целям и ориентирам развития российской экономики на долгосрочную перспективу.

2. Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности соответствует инновационному сценарию развития российской экономики. Данный вариант будет осуществляться на основе импортных технологий, которые закупаются, либо привлекаются в страну вместе с иностранным капиталом, а также в результате локального внедрения созданных отечественных разработок. Сектор фундаментальной и прикладной науки будет сегментироваться и концентрироваться вокруг направлений, имеющих коммерческое применение. Например, может начаться активное внедрение АЭС на быстрых нейтронах, технологии добычи нефти в сложных геологических условиях, переработки вязких сортов нефти, танкеры СПГ и др. Основные преимущества данного варианта:

- использование готовых и хорошо отработанных импортных технологий сокращает сроки реализации инновационных проектов;

- наряду с приобретением импортной технологии, может быть использован весь комплекс сопутствующих дополнительных услуг – обслуживание, ремонт и обучение персонала;

- использование и эффективное функционирование импортных технологий в базовых секторах российской экономики может привести к появлению в ней новых высокотехнологичных секторов.

Однако, при реализации данного варианта научно-технологического развития страны, могут возникнуть следующие риски: зависимость российской экономики от импорта техники и технологий тормозит развитие собственных разработок; значительная доля и участие в экономическом развитии страны иностранного капитала и иностранных технологий повышает ее экономическую зависимость и усиливает внешние риски; обеспечить конкурентные преимущества отечественной продукции на внешнем рынке будет возможно только за счет кардинального роста производительности труда и качества аналогичной продукции.

3. Вариант лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях соответствует форсированному сценарию социально-экономического развития российской экономики. Данный вариант характеризуется значительным повышением расходов на научные исследования, концентрацией усилий на прорывных научно-технологических направлениях,

которые позволят улучшить позиции России на мировом рынке. Потенциально Россия может претендовать на лидирующие позиции в производстве авиакосмической техники, нанотехнологиях, композитных материалах, атомной и водородной энергетике, биомедицинских технологиях жизнеобеспечения, защиты человека и животных, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и ряде других научно-технологических направлений. Реализация данного варианта предполагает масштабное государственное финансирование научных исследований и разработок, формирование инновационной системы с высококвалифицированными научными и инженерными кадрами. Однако, при этом возможны существенные инновационные риски, связанные с принципиальной новизной решений в отдельных секторах экономики. Необходимо применять основные правила и методы снижения инновационных рисков, в том числе страхование, самострахование, перераспределение части рисков между участниками инновационных проектов, диверсификация в инновационной деятельности, создание национальных исследовательских центров (лабораторий), формирование ведущих федеральных отечественных университетов, оснащение современной материально-технической базы государственных научных центров.

Структура инвестиций и источников их финансирования в различных сценариях социально-экономического развития России будет определяться государственными капитальными вложениями в такие отрасли как транспорт, высокотехнологические отрасли, сырьевые отрасли, машиностроение и связь, образование и здравоохранение, строительство и недвижимость, торговля и финансы. Кроме того, динамика инвестиций в основной капитал в различных сценариях развития будет определяться объемами средств предприятий, направляемых на модернизацию и развитие производства. Рост капитальных вложений в консервативном сценарии связан с реализацией инвестиционных проектов в нефтегазовом комплексе, в электроэнергетике, в сырьевых отраслях, а также проектов в транспортном комплексе.

В инновационном сценарии предполагаются значительные объемы инвестиций в модернизацию высоко- и среднетехнологичных производств, в развитие машиностроительных производств, в реализацию крупных инфраструктурных проектов (высокоскоростное сообщение, расширение транссибирского и байкало-амурского сообщения). Кроме того, в инновационном сценарии прирост инвестиций будет обусловлен производством и развитием российского строительного комплекса.

В форсированном сценарии развития экономики страны предполагается опережающий рост вложений в основной капитал, направленный на внедрение нового оборудования в производственный процесс, на разработку и реализацию перспективных технологий во всех сферах экономики. Большие объемы инвестиций связаны с добычей трудно извлекаемых полезных ископаемых.

Приоритетным направлением будет развитие транспортной инфраструктуру, поскольку ее качество является ключевым фактором конкурентоспособности экономики России. Так в форсированном сценарии, доля инвестиций в транспортный комплекс на конец 2020 года составит 25%, а на конец 2030 года – 19% в общей структуре инвестиций в основной капитал страны.

В зависимости от сценария социально-экономического развития России предполагается следующая структура источников финансирования инвестиций в основной капитал:

Консервативный сценарий предполагает на конец 2020 года долю собственных средств 46%, привлеченных средств 54%, в том числе средства бюджетной системы и кредиты банков и других организаций. На конец 2030 года соответственно 54% и 46%.

Инновационный сценарий предполагает на конец 2020 года долю собственных средств сократить до 43%, а привлеченные средства увеличить до 57% за счет средств бюджетной системы. На конец 2030 года планируется долю собственных средств увеличить до 48%, а привлеченных средств сократить до 52%.

Форсированный сценарий предполагает сокращение доли собственных средств до 45%, направляемой в основной капитал. При этом эффективная деятельность российских экономических субъектов, их финансовая устойчивость, платежеспособность, а также кредитоспособность, позволит увеличить кредитные ресурсы с целью финансирования инвестиций в основной капитал. Планируется увеличить долю заемных средств к 2030 году до 15% в общем составе привлеченных средств, которые должны достигнуть 55%. Доля инновационного сектора в ВВП в 2030 году повысится до 20 процентов. В рамках прогноза, до 2030 года в состав инновационного сектора включены сферы образования, здравоохранения, науки, связи и телекоммуникаций, машиностроения и фармацевтики, инновации реализуются во всех секторах экономики.

Таким образом, эффективная реализация инновационного сценария долгосрочного развития экономики России на период до 2030 года, позволит обеспечить экономическую и национальную безопасность, ее национальные интересы и стратегические национальные приоритеты.

Библиографический список

1. Макарова, В.И., Бобренева, Е.А., Стародубов, В.П., Самуйлова, М.Е., Андреева, И.А. Анализ и планирование финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие. [Часть 1] – Тольятти: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 2012. – 227 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ДРАГМЕТАЛЛОВ

*Максимов А.А., к.ф.-м.н., доцент
Саратовский государственный технический университет
им. Ю.А. Гагарина
г. Саратов, Россия, E-mail: mtindova@mail.ru*

Драгоценные металлы, в частности золото и серебро, всегда рассматривались как основа экономической системы. И сегодня, несмотря на развитие технологий, появление фондовых рынков и перенос экономики в виртуальное пространство, базисом бюджета любой страны является её золотовалютный запас. Вследствие этого частные лица и домохозяйства рассматривают вложения в драгоценные металлы как надёжный вид инвестиций. На изменение стоимости драгметаллов влияет две группы факторов: факторы, влияющие на себестоимость добычи и макроэкономические параметры экономики. Поэтому целью работы является сравнение ценовой динамики по видам драгметаллов, а также построение моделей определения стоимости их стоимости.

В качестве объекта исследования рассмотрим поквартальные временные ряды изменения стоимости золота, серебра, платина и палладия за период с 4 квартала 2010 по 4 квартал 2016 гг. [1]. Целью работы является сравнение моделей формирования стоимости различных драгметаллов.

Первоначальный анализ временных рядов показал, что, во-первых, исследуемые временные ряды характеризуются аддитивной связью между трендом и сезонными колебаниями [2]; во-вторых, присутствуют скачки цен в 1-ом квартале 2015 года, что может быть объяснено падением курса нефти и как следствие рубля в данный период; в-третьих, ценовая динамика серебра имеет яму в 2013-14 годах, что объясняется выходом на рынок новых поставщиков из Южной Америки.

Тест Фостера-Стюарта [3] показал наличие тренда и сезонных колебаний в каждом из рассматриваемых рядов.

Сравнение линейной, квадратичной и показательной функций показало, что в качестве уравнения тренда следует выбрать квадратичную регрессию [4] для:

- золота: $y = 1540,74 - 40,8 \cdot t + 3,36 \cdot t^2 + \varepsilon$, $R^2=0,745$, все параметры значимы по критериям Стьюдента и Фишера;

- серебра: $y = 35,04 - 1,78 \cdot t + 0,07 \cdot t^2 + \varepsilon$, $R^2=0,734$, все параметры значимы;

- платины: $y = 1510,43 - 7,37 \cdot t + 1,4 \cdot t^2 + \varepsilon$, $R^2=0,751$, все параметры значимы. В данных моделях параметр b_0 показывает начальные условия развития процесса, т.е. например, стоимость золота в 4 квартале 2010 г. составляла 1540,74 руб.; параметр b_1 – скорость процесса, другими словами, с каждым кварталом средняя стоимость золота уменьшается на 40,8 руб.; параметр b_2 – ускорение, т.е. изменение стоимости золота растет каждый квартал на 3,36 руб.

И показательную функцию – для палладия: $y = 524,8 \cdot e^{0,04 \cdot t}$, $R^2=0,827$, все параметры значимы. Здесь параметр b_0 показывает стоимость палладия в 4 квартале 2010 г.; параметр b_1 – постоянный темп роста, другими словами, с каждым кварталом средняя стоимость палладия увеличивается на 0,04 руб.

Для моделирования сезонных колебаний могут быть использованы модель с индексом сезонности и тренд-сезонная модель [5]. Построив обе модели и сравнив их ошибки аппроксимации, мы получили, что необходимо использовать тренд-сезонную модель с квадратичным и показательным трендом:

- для золота: скорректированные индексы сезонности составили: $K_{S1} = 116,98$, $K_{S2} = -65,44$, $K_{S3} = 1,72$ и $K_{S4} = -53,26$, а модель прогноза по кварталам представлена в таблице 1;

- для серебра: $K_{S1} = 1,13$, $K_{S2} = -0,77$, $K_{S3} = 0,85$ и $K_{S4} = -1,21$;

- для платины: $K_{S1} = 1,47$, $K_{S2} = -81,3$, $K_{S3} = 107,9$ и $K_{S4} = -28,1$;

- для палладия: $K_{S1} = -11,33$, $K_{S2} = -19,9$, $K_{S3} = 46,9$ и $K_{S4} = -15,62$.

Таблица 1 - Поквартальные аддитивные тренд-сезонные модели по видам драгметаллов

	золото	серебро
I кв	$y_t = 1657,72 - 40,8 \cdot t + 3,36 \cdot t^2$	$y_t = 37,17 - 1,78 \cdot t + 0,07 \cdot t^2$
II кв	$y_t = 1475,3 - 40,8 \cdot t + 3,36 \cdot t^2$	$y_t = 35,27 - 1,78 \cdot t + 0,07 \cdot t^2$
III кв	$y_t = 1542,46 - 40,8 \cdot t + 3,36 \cdot t^2$	$y_t = 36,89 - 1,78 \cdot t + 0,07 \cdot t^2$
IV кв	$y_t = 1487,47 - 40,8 \cdot t + 3,36 \cdot t^2$	$y_t = 34,83 - 1,78 \cdot t + 0,07 \cdot t^2$
	платина	палладий
I кв	$y_t = 1511,9 - 7,37 \cdot t + 1,4 \cdot t^2$	$y_t = -11,33 + 24,8 \cdot e^{0,04t}$
II кв	$y_t = 1429,13 - 7,37 \cdot t + 1,4 \cdot t^2$	$y_t = -19,9 + 24,8 \cdot e^{0,04t}$
III кв	$y_t = 1618,36 - 7,37 \cdot t + 1,4 \cdot t^2$	$y_t = 46,9 + 24,8 \cdot e^{0,04t}$
IV кв	$y_t = 1482,33 - 7,37 \cdot t + 1,4 \cdot t^2$	$y_t = -15,62 + 24,8 \cdot e^{0,04t}$

Таким образом, можно увидеть, что формирование стоимости драгме-

таллов характеризуется ростом в 3-ем квартале и падением во 2-ом и 4-ом, что может быть объяснено соответствующим изменением курса нефти и, следовательно, курса валют.

Прогноз стоимости драгметаллов на основе разработанных моделей представлен в таблице 2. Ошибки аппроксимации для них соответственно составили: 10,4%, 10,5%, 6,14% и 9,4%.

Таблица 2 - Прогноз средней стоимости драгметаллов на 2017 год (руб.)

	Золото	Серебро	Платина	Палладий
I кв	2873,27	38,32	2145,12	1412,6
II кв	2828,53	38,35	2123,9	1464,52
III кв	3040,1	42,05	2377,49	1594,28
IV кв	3136,27	42,22	2308,63	1597,52

Проведённый анализ показал, что процесс формирования стоимости драгметаллов подвержен сезонному влиянию, что выражается в росте цен в третьем квартале на 5-7% по сравнению со среднегодовыми ценами. Долгосрочное изменение цен может быть описано квадратичной функцией для золота, серебра и платины и показательной функцией – для палладия. А для описания итоговых моделей формирования стоимости яиц необходимо использовать аддитивные тренд-сезонные модели с соответствующим трендом. Исследование показало, что прогноз, построенный по данным моделям, характеризуется погрешностью 6-11%. Таким образом, можно отметить, что формирование стоимости драгметаллов осуществляется за счёт изменения себестоимости продукции под влиянием макроэкономических показателей.

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели // Стат. сб. / Госкомстат России (режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html)
2. Тиндова, М.Г. Нечеткое моделирование как способ эффективного управления АПК // Научное обозрение, №9, 2013, с. 712-715
3. Gujarati, D.N. Basic Econometrics. Third Ed. – Mc. Graw – Hill, Inc., 1995.
4. Тиндова, М.Г., Журавская К.Г. Анализ особенностей кредитных продуктов банков для сельскохозяйственных предприятий // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, №1, 2014, с. 76-78.
5. Тиндова, М.Г. О возможности использования ГИС-технологий в решении задач оценки недвижимости // Экономический анализ: теория и практика, 2005, №4, с. 60-64.

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Мошкова Т.А., к.э.н., доцент

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева*

Гончаров А.В., магистрант

ЧОУ ВО «Международный институт рынка»

г. Самара, Россия, E-mail: moshkova.tatyana@gmail.com

В условиях высокой динамики внешней среды, важным условием экономического развития корпоративных систем является формирование такой стратегии финансового развития, которая бы учитывала динамику факторов внешней среды: темпы технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры финансового рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности, этап жизненного цикла развития корпоративной системы, динамику финансового потенциала развития.

В этих условиях, существующие методы разработки финансовой стратегии должны учитывать возможные изменения факторов внешней среды, по функциональным направлениям развития и участникам корпоративной системы. Автономное формирование такой стратегии может привести к тому, что финансовое управление по отдельным участникам может представлять разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности финансовой деятельности в целом.

Важным условием адаптивности финансовой стратегии является адаптация к целевым функциям развития, связанных с вновь открывающимися финансовыми возможностями по усилению потенциала развития. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.п., что требует формирования прогнозируемых целевых показателей, на которые ориентируется собственно весь стратегический план развития финансовой деятельности корпоративной системы.

При реализации процедуры разработки такой адаптивной финансовой стратегии, необходимо решить комплекс задач: - исследовать сущность и особенности корпоративной финансовой стратегии; - оценить существующую финансовую стратегию; - выявить возможности и угрозы стратегического развития финансовой деятельности; - сформулировать рекомендации по совершенствованию финансовой стратегии.

Финансовая стратегия корпорации представляет собой многофакторную модель необходимых мероприятий для обеспечения безопасного

уровня финансового потенциала и является инструментом управления корпоративным развитием. Сама же финансовая стратегия рассматривается как один из функциональных типов стратегии развития, наряду с производственной, инновационной, инвестиционной, маркетинговой и другими видами функциональных стратегий.

При выработке финансовой стратегии компании эффективно использование метода сценариев (приближенное к реальности описание тенденций, которые могут проявляться в финансово-экономической сфере деятельности компании). Сценарии позволяют выявить основные факторы макро - и микросреды, которые необходимо учитывать при выработке эффективной финансовой стратегии крупной компании [5].

Другим способом формирования финансовой стратегии корпоративного управления является использование методов программно-целевого управления, методов конкурентного позиционирования, методов управления на основе анализа эффективности [4]. Рассматривая структурные элементы финансовой стратегии, в работах [1,2,6,8] выделяют следующие компоненты: - целевые рыночные сегменты; - финансовые ресурсы и возможности из получения и преобразования, что образует финансовый потенциал развития; - финансовые инструменты; - модели выбора и обоснования финансовых планов и бюджетов; - финансовые модели оптимизации ресурсов; - организационная структура управления финансами; - методы согласования финансовых интересов корпоративных участников; - мониторинг и финансовый контроль.

На основании таких структурных элементов необходимо, с учетом прогнозирования внешней среды, оценивать динамику целей финансовой стратегии, и для вариантов развития среды, формулировать несколько стратегических финансовых альтернатив и моделировать их последствия. В основе таких вариативных финансовых моделей, несомненно, должны лежать прогнозы развития, а еще лучше – форсайт-модели финансовой динамики корпоративной системы. Тем самым, в систему финансовой стратегии необходимо встраивать динамику взаимосвязанных функциональных стратегий [6,8], прямо или опосредованно влияющих на производственно-финансовую деятельность: управление капиталом, дивидендную стратегию, управление затратами, ценообразование и пр.

Каждая вариативная стратегия должна включать функциональную модель, объектный план, согласованный с корпоративным бюджетом, ключевые показатели эффективности, финансовые потоки и их характеристики, отражающие процессы распределения и концентрации (по бизнес-цепочкам) денежных средств корпораций. Процедура постоянного мониторинга должна контролировать следующие основные параметры: прогноз доходов и расходов, структуру инвестиций по подразделениям корпорации, налоговые параметры, норму доходности, соотношение ключевых показателей и пр.

Типовая структура задач, решаемая в рамках финансовой стратегии включает следующие:

- прогрессивное управление издержками компании (разработка новых принципов учета издержек, классификация издержек, анализ безубыточности, операционный и финансовые способы снижения издержек, определение областей возможного увеличения прибыли);

- финансовое планирование и бюджетирование (новые цели финансового планирования, бюджеты продаж, коммерческих расходов, прямых затрат, производства, управленческих расходов, отчет о прибылях и убытках, сметный балансовый отчет и кассовый бюджет);

- эффективное управление денежными средствами (структурирование денежных потоков, управление наличностью, контроль ликвидности, оценка потоков с учетом дисконтирования, рисков и инфляции, составление кассового бюджета);

- диагностика (дальняя и ближняя) финансового состояния компании (экспресс-диагностика, анализ основных коэффициентов, управление финансовой структурой компании, показатели рентабельности, индикативные показатели финансово-экономической безопасности, моделирование вероятности кризисных состояний, прогнозирование критического уровня и пр.);

- управление оборотными средствами (структура оборотного капитала, оборачиваемость текущих активов, финансовый цикл, управление товарно-материальными запасами, система управления запасами, расчеты потребности в оборотных средствах);

- внедрение международных стандартов по бухгалтерскому учету (методы осуществления перехода, разница в системе стандартов);

- налоговое планирование (принципы минимизации налоговых выплат, планирование налоговых выплат, обеспечение информацией).

Новые условия, связанные с обострением финансовой ситуации, повышением конкурентной борьбы, потребовали активизации современных методов финансового анализа, прогнозирования и внутрифирменного регулирования.

Систематизация финансовых стратегий задается классификацией стратегий развития [1,2], но имеет некоторые отличительные классификационные признаки в части объекта и принципов управления.

В табл. 1 представим классификацию финансовых стратегий предприятия [8].

Процедура разработки финансовой стратегии обычно осуществляется по следующей схеме (рисунок 1) [6,8].

Система стратегических целей финансового управления должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала; оп-

тимизацию структуры активов и используемого капитала; приемлемость уровня финансовых рисков и т.п.

Таблица 1 - Классификация финансовых стратегий

Признак классификации	Виды финансовых стратегий
1. Цель, достигаемая финансовой стратегией	<ul style="list-style-type: none"> - стратегии, направленные на обоснование и формирование необходимого (целевого) уровня финансовых ресурсов для достижения общесистемных целей; - стратегии, определяющие направления достижения рационального уровня финансовых ресурсов; - стратегии, направленные на поиск внешних источников финансирования с минимальной стоимостью; - стратегии, направленные на обоснование механизмов и инструментов эффективного использования финансовых ресурсов для различных видов и сфер деятельности предприятия; - стратегии, оптимизирующие денежный оборот предприятия; - стратегии, обеспечивающие эффективный уровень прибыли и капитала предприятия во временном периоде; - стратегии, ориентированные на формирование оптимальной структуры капитала
2. Направления развития финансовой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - стратегия диверсификации финансовой деятельности предприятия; - стратегия концентрации финансовой деятельности предприятия; - стратегия интеграции финансовой деятельности предприятия
3. Стадия жизненного цикла предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - стратегия ускоренного (интенсивного) роста потенциала предприятия; - стратегия ограниченного роста потенциала предприятия; - стратегия сокращения (сжатия) потенциала предприятия
4. Источники формирования финансовых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> - стратегии, использующие собственные источники; - стратегии, использующие заемные источники; - стратегии, использующие смешанные источники
5. Функции финансового менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> - стратегия управления активами; - стратегия управления капиталом; - стратегия управления инвестициями (инвестиционная стратегия); - стратегия управления денежными потоками; - стратегия управления финансовыми рисками; - стратегия антикризисного финансового управления (антикризисная финансовая стратегия)
6. Уровень принимаемых стратегических решений	<ul style="list-style-type: none"> - корпоративные (портфельные, базовые) стратегии; - конкурентные стратегии; - функциональные стратегии

В качестве целевых стратегических ориентиров по отдельным направлениям финансового управления могут быть:

- среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников;
- минимальная доля собственного капитала в общем объеме использу-

емого капитала предприятия;

- коэффициент рентабельности собственного капитала предприятия;
- соотношение оборотных и внеоборотных активов предприятия;
- минимальный уровень денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия;
- минимальный уровень самофинансирования инвестиций;
- предельный уровень финансовых рисков в разрезе основных направлений хозяйственной деятельности предприятия.



Рисунок 1- Основные этапы процесса разработки финансовой стратегии

Целевые показатели финансовой стратегии определяются по стратегическим периодам деятельности, обеспечивая динамичность представления системы целевых стратегических нормативов финансовой деятельности, а также их внешнюю и внутреннюю синхронизацию.

Одним из важных этапов формирования финансовой стратегии является оценка её эффективности и проводится по следующим критериям:

- согласованность финансовой стратегии с общей стратегией развития;
- согласованность финансовой стратегии с прогнозируемыми изменениями внешней финансовой среды;

- внутренняя сбалансированность финансовой стратегии по отдельным целям, участникам, функциональным направлениям, времени;
- реализуемость финансовой стратегии рассматривается с точки зрения оценки потенциальных возможностей по формированию собственных финансовых ресурсов, компетенций финансовых менеджеров, рисков;
- приемлемость уровня рисков, связанных с обеспечением финансового равновесия в процессе развития и оценки угрозы банкротства;
- результативность разработанной финансовой стратегии.

Разработка финансовой стратегии и финансовой политики по наиболее важным аспектам финансовой деятельности позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с финансовым развитием предприятия.

Рассматривая анализ факторов для разработки финансовой стратегии одного из участников корпорации «Электрощит», проведем оценку финансовой среды.

Результаты анализа показывают, что большую часть валюты баланса составляют внеоборотные активы (71%) по активу и капитал и резервы (7,5%) по пассиву. Можно сделать вывод, что большая часть денежных средств организации находится в обездвиженном состоянии, к тому же достаточно большая доля валюты баланса (11%) приходится на долгосрочные финансовые вложения и нераспределенную прибыль прошлых лет (36%). Общая стоимость имущества организации за 2016 год увеличилась на 26% (166680 тыс. руб.).

В основном, это произошло за счет увеличения постоянных (внеоборотных) активов (139742 тыс. руб.), которые, в свою очередь, возросли за счет повышения на 18% (70504 тыс. руб.) стоимости основных средств и за счет долгосрочных финансовых вложение в сумме 90000 тыс. руб., которых в 2015 году вообще не было. На 31% возросла и стоимость внеоборотных активов. Стоимость же оборотных активов увеличилась на 14%. Материальные оборотные средства увеличились за счет увеличения расходов будущих периодов на 76%. Величина собственных источников средств организации возросла на 41%, а величина заемных источников формирования активов такова: долгосрочные обязательства отсутствуют, а краткосрочные увеличились на 29%. Величина собственных средств в обороте сократилась почти на 50%. Величина рабочего капитала снизилась с 1554 в 2015 г. до - 25150 в 2016.

Финансовая устойчивость предприятия не критична. Для оценки вероятности банкротства используем модель Альтмана

$$Z = \frac{ТА}{ВБ} * 1,2 + \frac{ДК}{ВБ} * 1,4 + \frac{ЧП}{ВБ} * 3,3 + \frac{УК}{ВБ} * 0,6 + \frac{ВР}{ВБ},$$

где: ТА-текущие активы, ДК- добавочный капитал, ЧП- чистая прибыль, УК- уставный капитал, ВР - выручка от реализации, ВБ - валюта баланса.

Значение Z-счета составило 3,398 за 2015 и 2,878 за 2016гг., что гово-

рит низкой вероятности банкротства.

Факторный анализ прибыли проведем по модели Дюпона

$$\mathcal{E}P = \frac{HPЭИ}{Оборот} \times 100 \times \frac{Оборот}{Актив} = KM \times 100 \times KT,$$

где, КМ - рентабельность продаж; КТ - коэффициент оборачиваемости активов. Расчет приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Основные финансовые коэффициенты

Наименование показателя	Норма	На начало года	На конец года	Отклонения
Общий показатель ликвидности	≥ 1	0,36	0,49	+0,13
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2 \div 0,7$	0,07	0,04	-0,03
Промежуточный коэффициент покрытия	$\geq 0,7$	0,2	0,2	0
Общий текущий коэффициент покрытия	≥ 2	0,796	1,4	+0,6
<i>Коэффициент текущей ликвидности</i>	≥ 2	0,796	1,4	+0,6
<i>Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами</i>	$\geq 0,1$	<0	0,29	-
<i>Коэффициент восстановления платежеспособности.</i>	≥ 1	-	0,85	-
1. Коэффициент независимости	$\geq 0,5$	0,73	0,87	+0,14
2. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств.	≤ 1	0,37	0,15	-0,22
3. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.				
4. Коэффициент маневренности собственных средств.	$\geq 0,1$	<0	0,06	-
5. Коэффициент обеспечения собственными средствами.	$\geq 0,1$	<0	0,29	-
6. Коэффициент реальной стоимости ОС и материальных оборотных средств в имуществе предприятия.	$\geq 0,5$	0,7	0,68	-0,02
7. Коэффициент реальной стоимости ОС в имуществе предприятия.	$\Rightarrow 0,5$	0,7	0,66	-0,04

Полученные результаты свидетельствуют о стабильном финансовом положении предприятия и дали возможность сформировать сводную таблицу с указанием сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз его дальнейшего развития (с использованием элементов SWOT-анализа) (таблица 3).

Рассмотрим матрицы возможностей финансовой стратегии и составим прогноз финансово-хозяйственного состояния предприятия и выявим неблагоприятные факторы и явления. Матрицы помогают спрогнозировать «критический путь» предприятия на ближайшие годы, наметить допустимые пределы риска и выявить порог возможностей предприятия.

Таблица 3 - Возможности и угрозы дальнейшего развития предприятия

Сильные стороны	Слабые стороны
Финансовая стабильность	Отсутствие дилерской сети в регионах России
Финансовое развитие	Автоматизация бухгалтерского учета в стадии развития
Рентабельное производство	Бизнес-планирование в стадии развития
Высокое качество продукции при конкурентных ценах	Система маркетинга в стадии формирования
Современное оборудование	Диверсификация производства в начальной стадии
Развитая транспортная инфраструктура	
Социальная стабильность	
Квалифицированный менеджмент	
Экологическая безопасность	
Надежные отношения с региональным банком	
Поддержка местной администрации	
Возможности	Угрозы
Увеличение производства продукции в 2-2,5 раза при приобретении дополнительной производственной линии	Конкуренция со стороны российских производителей
Вхождение в "тройку" лидеров среди российских производителей	Конкуренция со стороны зарубежных производителей

Для этого используются следующие показатели РХД, РФД и РФХД.

Коэффициенты для определения векторов развития по матрице состояний (на базе РХД, РФД и РФХД) приведены в таблице 4.

Таблица 4 - Аналитические коэффициенты для определения состояний матрицы

Коэффициенты	2015	2016
1. Результат хозяйственной деятельности	154857	253921
2. Результат финансовой деятельности	317485	370920
3. Результат финансово-хозяйственной деятельности	472343	21682

Выбираем матрицу анализа стратегических позиций, в которой значение результата финансово-хозяйственной деятельности комбинируется с показателями результата хозяйственной деятельности и результата финансовой деятельности - и все это в корреляции с темпами роста оборота предприятия (рисунок 2).

В матрице на рисунке 2, по диагонали АВ проходит граница между двумя основными зонами:

- над диагональю - зона успехов (зона положительных значений аналитических показателей);

- под диагональю - зона дефицитов (зона отрицательных значений аналитических показателей).

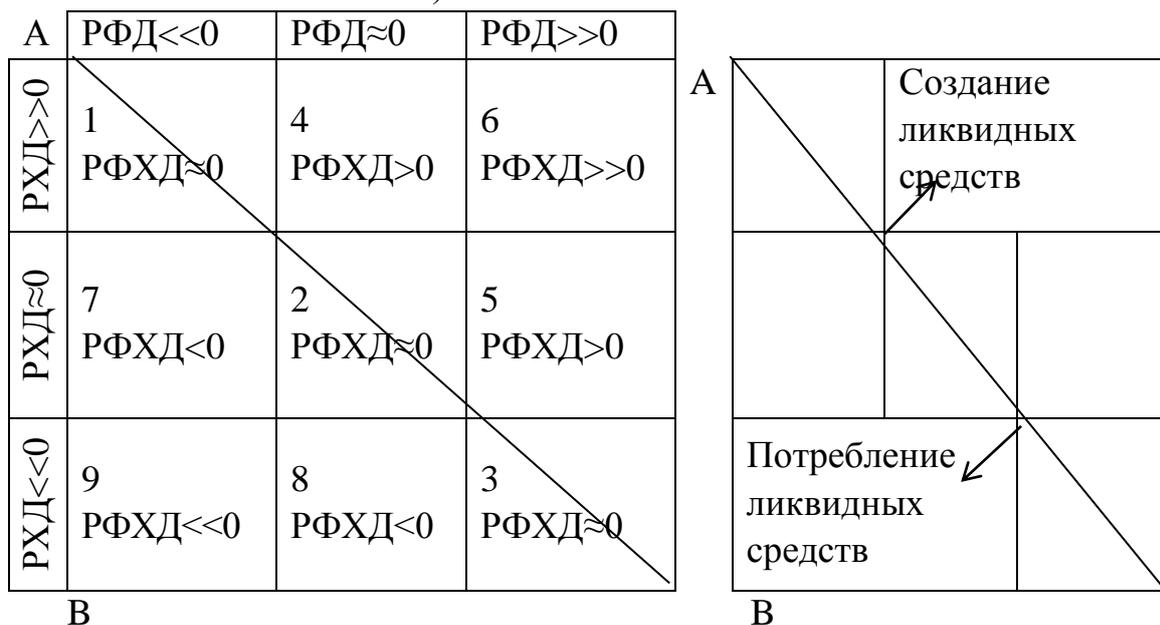


Рисунок 2 - Матрица возможностей финансовой стратегии

Показатель РФХД (Результат финансово-хозяйственной деятельности) получился положительным, значит попадает в область над диагональю - зону успехов.

Показатель РФХД попадает в квадрат 4 «Рантье». Предприятие довольствуется умеренными по сравнению со своими возможностями темпами роста оборота и поддерживает задолженность на нейтральном уровне. В такой ситуации все зависит от уровня и динамики экономической рентабельности. При невысоком и практически неизменном уровне экономической рентабельности риск перемены знака эффекта рычага (вследствие повышения процентных ставок) и конкуренция тянут предприятие к квадрату 1 или 7 (рисунок 3а). При повышенной и (или) возрастающей экономической рентабельности предприятие может начать подготовку к диверсификации производства – переход в квадрат 2 (рисунок 3а).

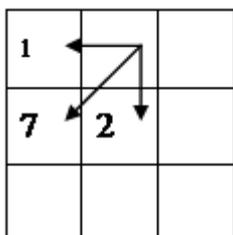


Рисунок 3а. Квадрат 4
«Рантье»

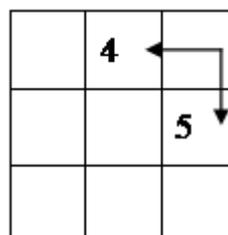


Рисунок 3б. Квадрат 6
«Материнское общество»

Результат финансово-хозяйственной деятельности за 2015 г. перемещается в квадрат 6 «Материнское общество».

Если соотношение заемные средства/собственные средства поднимается слишком высоко, то возникает тенденция к перемещению в квадрат 4 (рисунок 3б).

Если рынок сбыта общества «стареет», исчерпывается - возникает тенденция к перемещению в квадрат 5 (рисунок 3б).

В нашем случае предприятие оказалось в квадрате 6. Это можно объяснить бурным развитием фирмы в 2015 г. Это очень неустойчивое состояние, и требуется много усилий, чтобы удерживать фирму на таком уровне, что достаточно сложно. Поэтому уже в 2016 г. наблюдается перемещение организации в квадрат 4.

Таким образом, на основании данных стратегического анализа, можно определить направления дальнейшего развития и выделить базовые мероприятия, включаемые в структуру финансовой стратегии.

Выводы.

В работе рассмотрены теоретические аспекты анализа финансовой стратегии корпоративных систем, дано исследование теоретических аспектов формирования финансовой стратегии, особенности, элементы и структура финансовой стратегии. Определены этапы разработки финансовой стратегии предприятия и дан анализ финансовой среды конкретного предприятия, для оценки его возможностей по эффективному формированию финансовой стратегии. Для этого определяется стратегическая финансовая позиция компании, для дальнейшего выбора типа и структуры финансовой стратегии.

Библиографический список

1. Афоничкин, А.И., Михаленко, Д.Г., Афоничкина, Е.А. Управление развитием бизнес-цепочек в интегрированных экономических системах / Lambert Academic Publishing. Germany, Saarbrucken 2011. – 456 с.
2. Афоничкин, А.И., Журова, Л.И., Топорков, А.М. Методология обеспечения устойчивого развития сложноорганизованных экономических систем (Монография) / Самара, Изд-во Самарского научного Центра РАН. 2015. – 316 с.
3. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Эльга: Ника-центр, 2014 – 711 с.
4. Гиляровская, Л.Т., Вехорева, А.А, Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
5. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. - М.: Изд. "Финпресс", 2002. - 208 с.
6. Журова, Л.И. Формирование стратегии развития интегрированных корпоративных систем. Монография. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н. Татищева, 2014. – 250 с.
7. Каплан, Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. - М.:

Олимп-Бизнес, 2014. - 392 с.

8. Основы финансового менеджмента / Афоничкин А.И., Журова Л.И. Михаленко Д.Г. // под ред. Афоничкина А.И. - Тольятти: Изд-во Волжского ун-та имени В.Н. Татищева, 2011. – 596 с.

9. Чернов, В.А. Финансовая политика организации. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 247 с.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Новикова Н.А., соискатель

Международный институт рынка

г. Самара, Россия, E-mail: natascha77_07@mail.ru

Для того чтобы предприятие могло достичь своих целей, его задачи должны быть скоординированы. Поэтому управление, в конечном итоге, определяет эффективность реализации инновационной деятельности (ИД) предприятия [14]. Оно представляет собой неотъемлемую часть любой человеческой деятельности, которая в той или иной степени нуждается в координации.

В данной работе управление ИД предприятия рассматривается как одна из разновидностей функционального управления, направленная на формирование и обеспечение достижения целей осуществления ИД путем рационального использования всех видов ресурсов. Субъектом управления в данном случае является аппарат управления ИД предприятия, объектом управления - ИД предприятия.

В современной науке и практике управление чаще всего рассматривается как система. В широком смысле система (греч. *systema* – целое, составленное из частей) представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, единство [10].

Система управления чаще всего рассматривается как совокупность элементов, обеспечивающих решения задач управления предприятия [5]. В отечественной и зарубежной научной литературе встречаются различные подходы к определению состава основных элементов системы управления.

Так, по мнению Асташкиной И. и Мишина В., элементами системы управления являются: функции управления, информационные ресурсы, технические средства управления, управленческие кадры, технология управления, методы организации управления, структура системы управления, управленческие решения [1].

По мнению Скопина О.В. и Назаровой Н.Л., система управления

предприятием включает такие элементы, как функции управления, оргструктуру управления, управленческий персонал, технику управления, информационные ресурсы, методы управления, технологию, финансы, управленческие решения [6, 12].

Таким образом, работы вышеперечисленных авторов раскрывают теоретические и методические аспекты формирования системы управления предприятия в целом. Вместе с тем анализ отечественной литературы показал, что вопросы формирования системы управления ИД предприятия остаются недостаточно изученными.

Необходимо отметить, что наиболее важным элементом системы управления предприятия являются функции управления, так как именно они определяют структуру аппарата управления. Существует довольно много подходов к определению функций управления. В одних источниках выделяют три, в других – шесть функций и т.д.

В работе Герасимова Б.Н. [7] предложено девять основных функций управления: нормирования, организации, прогнозирования, планирования, учета, контроля, анализа, регулирования, координации. Все функции управления находятся в постоянном единстве и располагаются на прямых и обратных связях по отношению к управляемому процессу (рисунок 1). В соответствии с данным представлением функций, очевидно, что исключение или объединение каких-либо функций может привести к потере управляемости инновационных процессов.

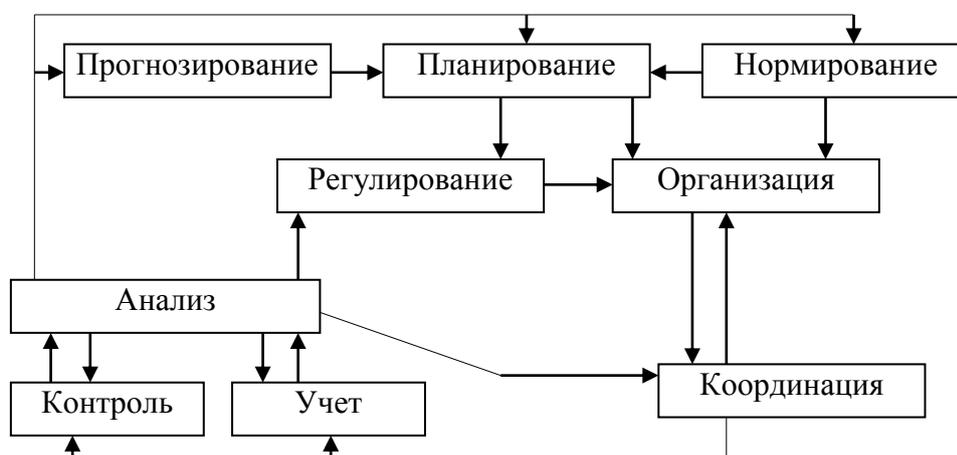


Рисунок 1 - Взаимодействие функций управления

Еще одним не менее важным элементом рассматриваемой системы являются подпроцессы управления ИД предприятия. Всю ИД предприятия можно разделить на процессы. В свою очередь, процессы также можно разделить на более мелкие составляющие [2, 9].

В методологии построения бизнес-процессов это называется декомпозицией, которая позволяет заменить решение одной масштабной и сложной задачи решением нескольких небольших задач, то есть сделать про-

цесс управления легче и эффективней [1].

Процесс управления ИД предприятия представляет собой совокупность серии подпроцессов. Любой подпроцесс управления ИД можно рассматривать отдельно. Он обладает такими же свойствами, как и процесс, то есть имеет начало, окончание, этапы, показатели и т.д. Другими словами, подпроцесс представляет собой процесс более низкого уровня.

В различных источниках встречаются различные походы к проектированию процесса управления ИД предприятия, в принципе, количество уровней (подпроцессов), на которые можно разбить процесс, может быть безграничным.

Наиболее часто в работах отечественных и зарубежных ученых процесс управления ИД предприятий включает следующие подпроцессы [6, 16]:

управление фундаментальными исследованиями, целью которого является понимание необходимости и возможности изменений, изучение явлений окружающего мира и открытие новых закономерностей его развития, разработка и генерация идей, выбор наиболее перспективных из них, а также определение возможности их практического осуществления;

управление прикладными исследованиями, которые направлены на определение методов (способов) применения результатов предыдущего подпроцесса, а также доработка и уточнение результатов, полученных на этапе фундаментальных исследований;

управление опытно-конструкторскими разработками, которые направлены на создание новых образцов, прошедших испытания и пригодных для применения в процессе производства и коммерциализации;

управление освоением производства новой продукции, при реализации которого осуществляется оценка рыночных перспектив, финансовых возможностей, соответствия нормам и стандартам, уровень правового обеспечения, исключаются не перспективные варианты, проектируются технологические и организационные процессы, осуществляется подготовка производства и сбытовой сети. Затем осуществляется внедрение и производство пробной партии продукции, далее ее массовый выпуск и продажи, послепродажное сервисное обслуживание.

Такое деление процесса управления ИД является наиболее укрупненным. Реализация каждого из рассмотренных подпроцессов предполагает осуществление определенного набора процедур (действий), обеспечивающих получение необходимых результатов для продолжения (завершения) процесса. Построение подпроцессов управления ИД предприятия невозможно без учета характеристик, которые являются их основой. К таким характеристикам относятся: результативность, эффективность, определенность, повторяемость, адаптируемость, длительность, стоимость [15].

Необходимо отметить, что основой для развития ИД любого предпри-

ятия являются подсистемы, способствующие реализации инновационных процессов, а также совокупность характеристик, определяющих возможности предприятия для осуществления ИД. В данном случае имеется в виду обеспечение ИД предприятия, которое реализуется через его инновационный потенциал. В отечественной и зарубежной экономической литературе встречаются различные подходы к формированию системы обеспечения ИД предприятия.

В работе [13] Фатхутдинова Р.А. комплексное обеспечение ИД предприятия включает следующие его виды:

правовое обеспечение, которое основано на законодательных и нормативных актах по различным вопросам разработки, функционирования и развития системы управления ИД, принятых на федеральном и региональном уровнях;

нормативно-методическое обеспечение включает перечень документов международного, федерального, регионального и фирменного уровня по теоретическим, методическим и практическим вопросам разработки, функционирования и развития системы управления ИД;

финансовое и материальное обеспечение, целью которого является своевременное снабжение потребителей предприятия необходимыми видами ресурсов требуемого качества и количества, а также улучшение их использования;

информационное обеспечение и статистика инноваций, которые, по мнению автора, в динамике как процесс входит в понятие «коммуникация» – обмен информацией, на основе которого руководство получает информацию, необходимую для принятия эффективных решений, и доводит принятые решения до работников предприятия.

Здесь необходимо отметить, что для успешного управления ИД предприятия нужно иметь четкое представление о системе управления и всех элементах, входящих в ее состав, а также их взаимодействии и связях с внешней средой. Для создания системы управления, учитывающей особенности осуществления ИД на конкретном предприятии, определения ее места в системе управления предприятием, а также порядка взаимодействия всех ее элементов, широко применяется моделирование [3]. Моделирование представляет собой процесс построения и создания моделей объектов, позволяющий сделать менее сложным изучение их свойств и закономерностей.

Модель (фр. *modele*, от лат. *modulus* – «мера, аналог, образец») представляет собой систему, исследование которой является средством для получения информации о характеристиках другой системы, упрощенное представление реального объекта и/или протекающих в нем процессов, явлений. Модели объектов позволяют подробно изучить свойства реальных объектов, а также особенности их функционирования в различных ситуациях. Таким образом, мо-

делирование представляет собой метод, который позволяет упростить исследование различных сложных систем и объектов.

К моделям выдвигается ряд обязательных требований: модель должна точно соответствовать изучаемому объекту, т.е. давать наиболее полные и точные сведения о его свойствах и характеристиках; модель должна обеспечивать возможность для исследования свойств объекта, принципов и специфики его устойчивого функционирования в определенных условиях [3].

В заключении необходимо сделать вывод, что принятие решений по управлению ИД должно основываться не только на значимости результатов исследований, но и учитывать имеющиеся возможности для реализации ИД. Как было отмечено выше, величиной, которая позволяет предприятию оценить возможности осуществления и развития ИД, является инновационный потенциал [4]. Поэтому очевидно, что для эффективного управления ИД предприятия необходима оценка уровня его инновационного потенциала на заданный момент времени. Целью такой оценки является возможность определения направлений инновационного развития предприятия.

Библиографический список

1. Асташкина, И., Мишин, В. Элементы системы управления / Исследование систем управления. Режим доступа: <http://www.inventech.ru>. (Дата обращения: 04.02.2016).
2. Герасимов, Б.Н. Реинжиниринг процессов организации. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. 256 с. Научная книга
3. Герасимов, Б.Н., Рубцова, М.Н. Экономическая устойчивость в деятельности предприятия. Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. №8 (58). С. 108-111.
4. Чумак, В.Г., Герасимов, Б.Н. Проблемно-ситуационные игры в инновационной деятельности организации // Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2003. № 2(4). С. 68-75.
5. Герасимов, Б.Н. Операционный менеджмент. Самара: СФ МГПУ, 2009. 368 с.
6. Герасимов, Б.Н., Чумак, В.Г. Социальный менеджмент. Самара: СНЦ РАН, МИР, 2004. 218 с.
7. Герасимов, Б. Функции управления: состав, содержание, параметры // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 7. С. 91-100.
8. Герасимов, Б.Н. Основы российского менеджмента: Технологии менеджмента. ч. 2: учеб. пособие. Самара: СГАУ, МИР, 2006. 228 с.
9. Герасимов, К.Б. Разработка модели реинжиниринга системы управления производством предприятия // Экономические науки. 2012. №91. С. 109-112.

10. Материалы сайта «Теория организации». Режим доступа: <http://www.standard-company.ru>. (Дата обращения: 07.02.2016).

11. Основы бизнес–процессов. Декомпозиция и характеристики. Режим доступа: <http://rzbpm.ru>. (Дата обращения: 22.05.2016).

12. Скопин, В.А., Назарова, Н.Л. Теоретические основы исследования систем управления предприятием // Теория управления. УЭКС. 3/(19). 2009. Электронный научный журнал. Режим доступа: <http://www.uecs.ru>. (Дата обращения: 07.02.2016).

13. Управление предприятием (менеджмент) / Материалы официального сайта компании АП ТРЕЙДИНГ. Режим доступа: <http://www.uptrading.ru>. (Дата обращения: 19.02.2016).

14. Новикова, Н.А. Система обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий химической промышленности // Вестник Поволжского университета сервиса. Серия Экономика. №1 (33). 2014. С. 162–170.

15. Герасимов, К.Б. Технология определения результативности деятельности системы управления подпроцессом // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 5 (53). С. 98-109.

16. Новикова, Н.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности процесса управления внедрением инноваций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. №5 (37) 2014. С.124–132.

КРАТКОСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ СРЕДНЕДУШЕВЫХ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Фомичева Т.А., к.э.н.

Пензенский государственный университет

г. Пенза, Россия, E-mail: fomichevata@rambler.ru

Ключин А.В., к.т.н.

Саратовский государственный технический университет

им. Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Россия, E-mail: tank64rus@rambler.ru

Проблема стабильности развития регионов России занимает особое место в формировании и реализации государственной политики, поскольку вопросы социально-экономической защищенности граждан во всех субъектах РФ (хотя и в разной степени) достаточно остро обозначились в свете последних изменений в экономике нашей страны. Соответственно, организация своевременного мониторинга уровня жизни населения регионов является актуальным аспектом деятельности органов власти. В этой связи

особенное значение приобретает формирование оценки и прогнозирование величины среднедушевых денежных доходов населения. Однако быстрая смена современных условий развития политических, экономических и социальных явлений затрудняет применение традиционных статистических методов построения трендов показателей в условиях исходных коротких рядов, отражающих наметившуюся тенденцию. Кроме того, необходимость использования последующих уровней (например, при применении метода скользящей средней) не имеет логического объяснения при условии отсутствия зависимости каждого уровня от последующих. Именно поэтому становится очевидной необходимость применения специальных статистических методов для составления краткосрочных прогнозов.

Так, для решения поставленной задачи может быть использован метод механического сглаживания и прогнозирования уровней коротких динамических рядов, предложенный В.А. Прокофьевым¹.

Данный метод позволяет сохранить исходное число сглаженных уровней ряда с учетом зависимости изменения каждого эмпирического уровня ряда динамики от изменения всех предшествующих, но не последующих уровней.

На основе значений среднедушевых денежных доходов населения² по каждому субъекту Приволжского федерального округа (ПФО) за 2012 – 2016 гг. (таблица 1) был проведен последующий анализ их динамических изменений.

На первом этапе для оценки степени изменения последующих уровней по сравнению с предшествующими была проведена процедура расчета средних абсолютных приростов (по формуле (1)), а не средних темпов роста, поскольку изменение уровней близко к линейному, а не к экспоненциальному.

Алгоритм способа исчисления прогнозируемого показателя (на основе средних абсолютных приростов) включает следующие этапы:

- расчет абсолютных цепных приростов;
- определение средних абсолютных приростов;
- исчисление выравненных уровней;
- расчет прогнозируемых уровней.

¹ Прокофьев, В.А. Методы механического сглаживания и прогнозирования уровней коротких динамических рядов / В.А. Прокофьев // Вестник СГСЭУ. – 2004. – № 9. – С. 145–148.

² Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 : Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

Таблица 1 - Фактические величины среднедушевых денежных доходов населения по регионам ПФО за 2012 – 2016 годы

Регион	Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц, рублей)				
	2012	2013	2014	2015	2016 ¹
Республика Башкортостан	21267	23892	25971	27744	28253
Республика Марий Эл	12532	14517	16374	18533	18253
Республика Мордовия	13081	14433	16134	17878	17566
Республика Татарстан	24004	26161	29830	32163	32729
Удмуртская Республика	16694	18660	21197	24465	23632
Чувашская Республика	13759	15264	16681	18492	17867
Пермский край	23329	26054	28315	32053	29541
Кировская область	16733	18012	20329	22170	21704
Нижегородская область	21732	24503	27930	30837	30755
Оренбургская область	16542	18628	20724	22948	22803
Пензенская область	15924	17815	19601	21829	21821
Самарская область	24696	26865	26062	27732	26803
Саратовская область	14280	16035	17941	20070	19480
Ульяновская область	16375	18580	21541	22782	21945

Выравненные (\tilde{y}_k, \tilde{y}_n) и прогнозируемые (\tilde{y}_{n+1}) уровни на базе средних абсолютных приростов были установлены следующим образом:

$$\begin{aligned} \tilde{y}_k &= \bar{y}; \tilde{y}_{k+1} = \tilde{y}_k + \bar{\Delta}_{kk+1}; \tilde{y}_{k+2} = \tilde{y}_{k+1} + \bar{\Delta}_{k+1k+2}, \tilde{y}_n = \tilde{y}_{n-1} + \bar{\Delta}_{n-1n}; \\ \tilde{y}_{k-1} &= \tilde{y}_k - \bar{\Delta}_{k-1k}; \tilde{y}_{k-2} = \tilde{y}_{k-1} - \bar{\Delta}_{k-2k-1}, \dots, \tilde{y}_1 = \tilde{y}_2 - \Delta_{12}; \\ \tilde{y}_{n+1} &= \tilde{y}_n + \bar{\Delta}_{n-1n} \text{ и т.д.} \end{aligned} \quad (1)$$

Прогнозируемые на 2017 г. значения ряда сведены в таблицу 2.

Проведенный анализ прогнозируемых значений свидетельствует о целесообразности применения метода В.А. Прокофьева для краткосрочного прогнозирования, поскольку полученные величины среднедушевых денежных доходов населения на 2017 г. отражают обозначившуюся тенденцию к их снижению в 2016 г. (кроме Республики Башкортостан и Республики Татарстан) при положительной динамике данного явления во всех субъектах ПФО в 2012 – 2015 гг. При этом результаты прогнозирования на основе данных за три последних года (2014 – 2016 гг.) по сравнению с аналогичными за 2012 – 2016 гг. являются более актуальными в связи с последними изменениями в экономике страны за последние два-три года, обусловившими снижение уровня доходов в 2016 г.

Таблица 2 - Прогнозируемые величины среднедушевых денежных доходов

¹ Данные за 2016 г. предварительные

населения по субъектам ПФО на 2017 г.

Регион	Прогнозируемые значения \tilde{y}_{n+1} на 2017 г.	
	данные за 2012 – 2016 гг.	данные за 2014 – 2016 гг.
Республика Башкортостан	29803	28973
Республика Марий Эл	19765	18380
Республика Мордовия	18792	17597
Республика Татарстан	34855	33590
Удмуртская Республика	25738	23483
Чувашская Республика	19012	17648
Пермский край	31482	28071
Кировская область	23048	21623
Нижегородская область	33023	31171
Оренбургская область	24428	23053
Пензенская область	23422	22186
Самарская область	27444	26307
Саратовская область	20901	19343
Ульяновская область	23010	21454

Основным преимуществом применения метода механического сглаживания и прогнозирования уровней коротких динамических рядов является возможность его использования в условиях невыполнимости задачи получения достаточно длинного динамического ряда для прогнозирования либо в условиях ускоряющихся изменений развития социально-экономических явлений, определяющих нецелесообразность использования классических методов механического сглаживания рядов.

Библиографический список

1. Прокофьев, В.А. Методы механического сглаживания и прогнозирования уровней коротких динамических рядов / В.А. Прокофьев // Вестник СГСЭУ. – 2004. – № 9. – С. 145–148.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

В 1920-Е ГГ.: ОПЫТ РЕГИОНОВ

Царькова С.Б., к.э.н., доцент

Тольяттинская консерватория

Царьков И.И., к.ю.н., доцент

Волжский университет имени В.Н. Татищева

г. Тольятти, Россия, E-mail: tsarkov58@gmail.com

В процессе получения экономического образования одной из самых непростых и интересных дисциплин является «История экономических учений». Она содержит материалы, иллюстрирующие создание тех или иных теорий выдающихся ученых-экономистов мира разных времен. Зачастую этим и ограничивается данный курс. Однако стоит обратить внимание и на ученых регионального уровня, которые также вносили и вносят вклад в развитие экономической теории.

Особенно активно такие ученые работали в первые годы Советской власти, в частности при НЭПе (новая экономическая политика), которая была первой попыткой построения рыночной экономики в нашей стране, создания многоукладной экономики, когда производительные силы имели возможность эффективно развиваться.

Именно в это время в Среднем Поволжье работал Григорий Иванович Баскин, один из крупнейших русских статистиков и экономистов начала XX в., таких как А.В. Чаянов, А.А. Кауфман, В.Г. Громан, Н.Д. Кондратьев и другие. Круг его интересов составляли производительные силы региона, их районирование, эффективное и рациональное размещение и использование.

Проблема районирования чрезвычайно важна для России, которая занимает огромную территорию, представленную различными климатическими зонами, наличием природных и людских ресурсов. При этом каждый регион имеет присущие ему природные ресурсы, особенности их размещения, национальные и исторические черты, свою структуру хозяйства, уровень экономического развития, специализацию.

Вопрос о разделении России на районы разрабатывался еще до революции, однако не имел под собой четкой научной основы. В 1920-е гг. была предпринята очередная попытка проведения районирования страны. Проект, предложенный проф. И.Г. Александровым и одобренный ВЦИК, положил в основу принцип суммарности признаков или «экономической законченности». Согласно этому в состав Средневожской области должны были войти Самарская, Симбирская, Казанская губернии, южная часть Пензенской, юго-восточная часть Нижегородской губерний, автономная Чувашская область. Центром объявлялась Самара [1; с.3].

Г.И. Баскин противопоставил субъективному принципу «суммарности признаков» свой – принцип «дистанционного тяготения» периферии к культурно-экономическим центрам. Он руководствовался нормами, утвержденными Госпланом: количество населения, площадь района, экономическое тяготение, национальный состав. Именно такой подход, по мнению Г.И. Баскина, «позволяет не только видеть техническую и экономическую сторону хозяйств, но и смену форм и типов этого хозяйствования, позволяет взглянуть в будущее, видя этапы и динамику развития» [2; с 78]

Согласно методике Баскина, территория предварительно должна делиться на районы с учетом естественно-исторических условий, районы, в свою очередь, - на более мелкие территории, пояса. Ученый считал, что проводить такое деление необходимо в кратчайшие сроки. Это возможно объяснить следующим:

1. районирование по самым мелким районам позволяет выявить свой центр хозяйственного и культурного тяготения и определяет меру экономической самонедостаточности данной территории;

2. необходимо избежать авторитарно необоснованное деление сверху, которое не может учесть реальные экономические связи и уровень развития производительных сил;

3. в последующем, в рамках более крупной территориальной единицы будет соблюден принцип целостности, который подразумевает, с одной стороны специализацию отдельных районов, с другой – возможности более рационального экономического общения между ними [3; с. 107].

Таким образом, низовое районирование должно было быть тесно увязано с областным и соответствовать следующим требованиям:

- каждый район должен быть хозяйственно мощным и построен по принципу экономического тяготения к центрам;

- район должен быть удобным для административного управления;

- центр района должен быть естественно сложившимся пунктом экономического тяготения населения и легко ему доступным;

- компактные массы национальных меньшинств должны быть объединены в отдельные районы и не подвергаться дроблению;

- не должно быть превышения нагрузки района более чем в 50 сельских советов [3; с. 108].

Материалы по низовому районированию, например, показали, что, так как Самарская губерния является единым сельскохозяйственным организмом, разграничение районов по производственным признакам невозможно. Поэтому в основу положили тяготение к рынку, удобство путей сообщения, плотность населения, распределение промышленности, национальный состав, культурно-бытовые условия.

Результатом такой работы стало деление губернии на 50 районов.

Благоприятные условия районирования складывались там, где были более сконцентрированы население, экономическая и культурная сферы.

Однако на практике полностью выдержать принцип экономического тяготения и соблюсти средние губернские нормы, принятые Госпланом, не получилось. Это объяснялось неодинаковым значением экономических центров, различием в освоении земельной территории, сложной конфигурацией районов.

По мнению Г.И. Баскина, при существующих тогда условиях достигнуть большего было невозможно в силу отсутствия необходимой информации и нецелесообразного размещения культурно-бытовых и административных учреждений еще в дореволюционный период [4; с. 80].

Второй этап районирования должен был определить границы областей. К сожалению, он прошел неудачно, так как возникшие на первом этапе проблемы, теперь еще более усугубились – статистические данные предоставлялись из различных источников и содержали значительные расхождения.

В конце 1920-х гг. начался третий этап районирования – объединение областей в крупную административно-территориальную единицу – край. Процесс был связан с начавшейся в стране индустриализацией и мог обеспечить складывание региональной экономической специализации и рыночных отношений.

Теперь районирование строилось с учетом перспектив развития отраслей народного хозяйства, наиболее целесообразной специализацией, максимальным использованием природных ресурсов, экономическим подтягиванием отсталых районов [4; с. 89].

При этом были плохо изучены природные богатства и экономические возможности, существовал низкий уровень индустриализации производства региона, проявлялось невнимание руководящих органов к насущным проблемам областей. Поэтому главным основанием территориального определения Средневожского края стала аграрная специализация областей и наличие крепких транспортных связей.

Районирование по проекту Г.И. Баскина предполагало определенный способ размещения, развития и использования производительных сил, консолидацию их вокруг экономических центров. Однако в силу политических условий данная программа не дала ожидаемых результатов и была прекращена. В условиях минимального допущения рыночных механизмов более быстрого развития производительных сил деревни и города, в том числе и трудовых ресурсов, не приходилось ожидать. Это и явилось в дальнейшем одним из идеологических оснований свертывания НЭПа и администрирования экономики.

Сам Г.И. Баскин, выдающийся ученый и практик, создатель уникаль-

ный идей в области экономики и статистики, был подвергнут репрессиям. Несмотря на это ему в полной мере удалось осуществить использование статистики как информационного и методологического средства решения государственных задач и как инструмента для анализа региональной экономики.

Библиографический список

1. Материалы по районированию и организации Средне-Волжской области. Вып. 1. – Самара, 1925.
2. Баскин, Г.И. Экономическое районирование как твердая основа экономического строительства. Сборник избранных статей Г.И. Баскина по Самарской губернии. Вып. 4. – Самара, 1927.
3. Царькова, С.Б. Опыты экономического районирования региона в 1920-х гг. Экономика Самарской губернии: 150 лет развития: Материалы региональной науч.-практ. конф. 26-27 апреля 2001 г. – Самара: Изд-во Самарск. гос. экон. акад., 2001.
4. Баскин, Г.И. Хозяйственно-административные границы Самарской губернии. Сб. избранных трудов. Вып. 4. – Самара: Гублит, 1925.

АНАЛИЗ, УЧЕТ И АУДИТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ВЕДЕНИЮ КАССОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В 2017 Г.

Жукова Е.В., к.э.н.

***Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина
г. Рязань, Россия, E-mail: ZhukovaHV@Gmail.com***

Вопросы, связанные с движением наличных денежных средств всегда были весьма актуальными. Изменения в законодательстве РФ периодически затрагивают кассовую дисциплину. И в рамках данной статьи хотелось бы также рассмотреть новые требования к учету наличных денежных средств, прописанные в Федеральном законе от 03.07.2016 № 290-ФЗ, представляющим собой поправки для основного закона о ККТ – № 54-ФЗ¹.

Новые требования закона, предъявляемые к ведению кассовой дисциплины, окажут прямое влияние на розничный бизнес, организации по оказанию услуг, кафе, рестораны, аптеки, фирмы, оказывающие юридические услуги, и АЗС, и связаны с повсеместным внедрением онлайн-касс взамен кассовым аппаратам старого образца для учета поступления наличных денежных средств. Оценивая данную ситуацию, можно выделить положительные и отрицательные моменты этого процесса. Однако основной целью создания Федерального закона № 290-ФЗ является попытка Правительства сделать бизнес более прозрачным, то есть отслеживание всех денежных поступлений в кассу должно обеспечить исключение «теневого» движения наличности и, как следствие, увеличение налоговых поступлений. Контрольные же функции ФНС значительно упростятся благодаря автоматизации бизнес-процессов. Рассмотрим их несколько подробнее.

Новый Федеральный закон ввел в оборот новые понятия: такие, как оператор фискальных данных (ОФД) – это юридическое лицо, получившее лицензию в ФСБ и играющее роль посредника между продавцом и налоговыми органами, что осуществляется путем передачи данных о продажах в ФНС. Договор между покупателем и ОФД заключается при покупке кассы, после чего вносится предоплата за некоторое время обслуживания (так

¹ Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200743/ (дата обращения: 07.02.2017)

называемая абонентская плата – от двух до пяти тыс. руб. в год). В случае неосуществления своевременной оплаты за дальнейшее обслуживание, информация о данном факте поступает в налоговую инспекцию, и кассовый аппарат исключается из Государственного реестра ККМ. Как следствие, предприниматель столкнется с проблемой в виде получения новых затрат путем приобретения новой кассы.

К главным изменениям в учете наличности также относится и то, что организациям и предпринимателям придется работать не только с ККТ нового образца (работа на нем сразу далеко не всем окажется под силу), но и с электронными чеками, содержание которых тоже претерпит изменения в виде представления более расширенной информации. Новая касса должна создавать и привычные для нас бумажные чеки и их электронные аналоги с целью дальнейшей их передачи в ФНС. Покупатель по первому запросу может получить электронную версию чека на e-mail либо на телефон через SMS (для этих целей разработано и апробируется новое мобильное приложение). Данная процедура, несомненно, несет для покупателя положительные моменты, поскольку это позволяет сократить время обслуживания или же, в случае утери бумажного чека, электронный поможет подтвердить факт покупки (обеспечит защиту прав потребителя) и, кроме этого, покупатель, имея возможность доступа к сервису хранения чеков (на сайте ОФД), сможет, например, контролировать свои расходы, что тоже значимо.

При получении наличности после продажи товаров, оказании услуг, выполнении работ, продавец вводит данные в онлайн-кассу, и, прежде, чем напечатать чек, ККТ в онлайн-режиме передает информацию о покупке ОФД. Он, в свою очередь, присваивает чеку уникальный номер (фискальный признак) и перенаправляет его обратно продавцу. Чек с фискальным признаком выводится на печать и выдается покупателю. В случае непредставления чека или бланка строгой отчетности (БСО станет разновидностью кассового чека) клиенту по первому его требованию в бумажной или электронной форме, для юридического лица и ИП (в соотв. с ч.6 ст.14.5 КоАП РФ¹) предусмотрено наказание в виде предупреждения или штрафа – 2 тыс. руб. и 10 тыс. руб. для должностных и юридических лиц соответственно.

Отметим, что помимо реестра кассовой техники, появится реестр фискальных накопителей (ФНС при регистрации/перерегистрации ККТ будет сверять данные кассовой техники и обоих реестров). Созданию данного реестра способствовало появление, так называемого, фискального накопи-

¹ «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 10.02.2017)

теля (ФН), который представляет собой аналог ЭКЛЗ. ФН – это устройство, находящееся в опломбированном корпусе и отвечающее за шифрование и передачу информации в ОФД. Замену ФН индивидуальному предпринимателю разрешено осуществить самостоятельно, организациям на ОСН необходимо производить замену ФН один раз в 13 месяцев, а для «вмененщиков» и ПСН – один раз в 3 года.

Льготные условия для организаций и ИП на ЕНВД и ПСН предусмотрены также и в сроках перехода на автоматизированные кассы: им разрешено не использовать онлайн-ККТ вплоть до 1 июля 2018 г. А, начиная с этой даты, должны быть реализованы требования закона № 290-ФЗ о повсеместной автоматизации бизнеса.

Заметим, что законом предусмотрен ряд услуг, при оказании которых, организации и предприниматели имеют право не применять онлайн-кассу. К их числу относятся, например, услуги по ремонту обуви, изготовлению ключей, продажа газет и журналов в киосках, мороженого и безалкогольных напитков в розлив, молока (кваса, рыбы) с автоцистерн, сезонных овощей, фруктов и бахчевых культур вразвал.

Итак, экспертами рекомендуется не затягивать с процессом перехода на онлайн-кассы до 1 июля 2017 г. (кассы с ЭКЛЗ с этого момента уходят в прошлое), дабы избежать дефицита кассовой техники нового образца и связанных с этим лишних трат и проблем с налоговой инспекцией. Полный переход на онлайн-ККТ планируется завершить к концу 2018 г.

Думается, что процедура перехода на новые правила ведения кассовой дисциплины будет нелегка, полна трудностей (особенно для тех предпринимателей, которые находятся в отдаленных и труднодоступных уголках нашей страны и у которого проблемы с передачей данных через Интернет, с обучением персонала работе на новых кассах), и весьма затратна (расходы на приобретение кассы нового образца или модернизация старой ККТ, регистрация кассовой техники, абонентская плата ОФД за обслуживание, новые штрафы), но в целом видятся и положительные стороны повсеместной автоматизации бизнеса, о чем говорили выше, в том числе это – и борьба с «теневой» экономикой, и упрощение процесса передачи данных в налоговую службу, и снижение случаев необоснованных проверок контролирующих органов в места расположения онлайн-касс, и увеличение налоговых поступлений в бюджет. Каков же будет окончательный результат и эффект от реализации новых требований Федерального закона № 290-ФЗ, покажет время.

Библиографический список

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс].

Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 10.02.2017);

2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200743/ (дата обращения: 07.02.2017).

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРАКТИКЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Левченко Л.В., к.э.н., профессор, Беспалова Е.Е., магистрант
Самарский государственный экономический университет
г. Самара, Россия, E-mail: katerisha92@mail.ru*

В настоящий момент кредитные организации Российской Федерации обязаны составлять отчетность в соответствии с МСФО. В каждой национальной системе учета применяются определенные принципы учета и разработанные на их базе стандарты учета. В процессе анализа соответствия принципов учета, которые используются российскими коммерческими банками, принципам международных стандартов финансовой отчетности свидетельствует о наличии целого ряда различий между МСФО и российскими банковскими правилами учета. Для гармонизации системы отечественного учета с международной практикой важно осуществить определенную работу по уточнению принципов учета.

Начиная с 2004 года, российские банки, проделав большую работу по составлению по МСФО финансовой отчетности, столкнулись с целым рядом вопросов. Наиболее сложным для российских кредитных организаций является использование МСФО по таким вопросам, как:

- определение структуры зависимых и дочерних организаций, учитывая владение и контроль;
- оценка справедливой стоимости пассивов и активов, в особенности финансовых инструментов;
- оценка бизнеса кредитных организаций и взаимосвязанных с ним рисков на базе финансовой отчетности по МСФО;
- признание доходов и расходов существенно усложнилось в связи с правилами, установленными относительно амортизации доходов и расхо-

дов за период жизни финансовых активов и пассивов¹.

Переход на МСФО является не просто изменением правил бухгалтерского учета. Такого рода новый подход к подготовке финансовой отчетности российскими кредитными организациями повлек за собой совершенствование системы требований к работе и способам оценки труда сотрудников банков.

Для того, чтобы заниматься оценкой активов и пассивов банка, важно провести их ревизию на соответствие условиям МСФО. Отдельное внимание необходимо обратить на активы, которые получены в качестве отступного, операции с ценными бумагами и кредитные операции.

Большое количество вопросов возникает при анализе отражения недежных активов в финансовой отчетности по международным стандартам.

Кредитная организация обладает правом принимать решение, касающееся оценки объекта основных средств по справедливой стоимости к моменту перехода на МСФО и применении данной справедливой стоимости в качестве исходной его стоимости на данный момент.²

Имеются отличия в практике формирования вознаграждений работникам по правилам российским и по международным стандартам, которые следует исключить.

Если рассматривать с формальной точки зрения различия в отражении операций аренды по правилам отражения ее в российской отчетности и отчетности по международным стандартам, то они отсутствуют. Отражается операционная аренда на балансе арендодателя, финансовая аренда (лизинг) в соответствии с договором отражается на балансе арендодателя либо арендополучателя.

Все же по правилам российского учета отсутствуют критерии, позволяющие проверить сделки аренды по существу.

В результате чего при составлении финансовой отчетности по международным стандартам кредитная организация должна подвергнуть все операции по аренде ревизии на предмет приоритета содержания над юридической формой.

Однако, осуществляя составление отчетности по МСФО, не все банки проводят такого рода ревизию и в финансовую отчетность попадают операции аренды, которые не соответствуют правилам МСФО.

В результате данные объекты не относятся к активам с точки зрения МСФО и стоимость данных объектов следует списывать на расходы кре-

¹ Масюкова Л.В., Терешко З.А. Сущностная характеристика финансовых активов коммерческого банка в соответствии с требованиями МСФО. Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2014. № 2 (33). С. 225-234.

² Омарова О.Ф. Особенности учета собственного капитала банка в соответствии с МСФО. Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2015. № 3. С. 239-242.

дитной организации с дальнейшими корректировками выручки.

В отдельных случаях операции аренды можно отнести к операциям кредитования или операции для приобретения налогового преимущества.

Кредитная организация имеет право осуществить сделку или целый ряд структурированных сделок с несвязанной стороной или сторонами, которые облечены в форму аренды, но по существу она не станет относиться к операции аренды.

Процесс трансформации предусматривает ревизию всех объектов, которые отражены на счетах кредитной организации.

Кредиты анализируются на предмет соответствия отнесения их к определенной группе и формирования адекватного резерва на возможные потери по ссудам. Операции, которые осуществляются с векселями проходят проверку на предмет приоритета содержания над юридической формой.

В случае проведения ревизии кредитных требований, сформированных резервов и векселей, по нашему мнению имеет смысл, применять подход более консервативный, позволяющий получить достоверную информацию о значимых операциях кредитных организаций¹.

Если говорить о кредитной политике по МСФО, то важно отметить, что в банки уже имеют собственную кредитную политику, но она создана на базе российских правил и требований надзорных органов.

Руководитель обязан понимать и знать процесс управления, который состоит из планирования, организации, направления деятельности и контроля, построенный по правилам МСФО и Базельского комитета по надзору.

Таким образом, переход на Международные стандарты финансовой отчетности определили проблемные моменты, которые необходимо преодолеть. Данный процесс не только способствует составлению достоверной финансовой информации, но и еще выдвигает высокий уровень требований к квалификации специалистов банка. Кроме этого, использование МСФО формирует иную организационно-управленческую структуру кредитной организации, позволяющую перейти от составления отчетности по МСФО к последующим этапам совершенствования банковского сектора.

Библиографический список

1. Масюкова, Л.В., Терешко, З.А. Сущностная характеристика финансовых активов коммерческого банка в соответствии с требованиями МСФО. Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2014. № 2 (33). С. 225-234.

¹ Ризаев Н.К., Мухамедов Ф.К. Внедрение международных стандартов (МСФО) в финансовых отчетностях банков. В сборнике: Актуальные вопросы совершенствования системы учета, анализа и аудита в организациях материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор Т.А. Оводкова. 2014. С. 207-211.

2. Омарова, О.Ф. Особенности учета собственного капитала банка в соответствии с МСФО. Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2015. № 3. С. 239-242.

3. Ризаев, Н.К., Мухамедов, Ф.К. Внедрение международных стандартов (МСФО) в финансовых отчетностях банков. В сборнике: Актуальные вопросы совершенствования системы учета, анализа и аудита в организациях материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор Т.А. Оводкова. 2014. С. 207-211.

УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

*Макарова В.И., д.э.н., профессор, Остроухова В.А., соискатель
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: ostrouhova.valentina@mail.ru*

В настоящее время химическая промышленность Российской Федерации оказывает значительное влияние на химическую отрасль в целом, а также занимает ведущую роль в мировой экономике. Современные предприятия химического комплекса способны обеспечить пять процентов объема валютной выручки России.

С учетом современного уровня материаловедения и тенденции к переходу на композиционные материалы, развитие отраслей, использующих технологичные компоненты, не представляется возможным без наличия современной химической и нефтехимической промышленности.

Химические технологии, как основа для производства большинства современных материалов, чрезвычайно важны в контексте вопросов технологического развития, экономического роста и обеспечения национальной безопасности страны. Крупнейшие страны мира поддерживают и развивают производство химической продукции как одно из перспективных направлений экономики. Химическая промышленность характеризуется высоким уровнем автоматизации труда и технологического развития, что выделяет ее среди прочих отраслей промышленности¹. Опережающее развитие отрасли обусловлено интенсификацией использования химической продукции во всех секторах экономики. Страны, обладающие дешевыми углеводородными ресурсами, динамично развивают производство крупно-

¹ Приказ Минпромторга России N 651, Минэнерго России N 172 от 08.04.2014 (ред. от 14.01.2016) "Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года"

тоннажной химической продукции и обеспечивают себе лидерство в цене. Экономически развитые страны вынуждены производить высокотехнологичную и наукоемкую продукцию, чтобы сохранить конкурентные преимущества на мировом рынке, в частности развивать направления производства продукции из возобновляемого сырья и продукции с повышенными требованиями экологической безопасности.

Химическая промышленность Российской Федерации в полной мере обладает необходимыми условиями для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке, однако анализ позиций российского химического комплекса в мире показывает, что потенциал, формируемый данными факторами, не используется в полной мере по причине наличия в отрасли системных проблем. К основным системным проблемам предприятий химической промышленности России следует отнести: высокие цены и отсутствие необходимого ассортимента сырья для химической и нефтехимической промышленности, что приводит к росту затрат на производство химической продукции; высокий уровень физического износа оборудования ряда производственных мощностей; значительные капитальные затраты на строительство новых химических производств; недостаточное развитие научного и технологического потенциала химического комплекса; высокие цены на электроэнергию и железнодорожные перевозки, недостаток транспортно-логистической инфраструктуры, сложность ее расширения и обеспечения доступа к ней; недостаточное развитие системы технического регулирования отраслевых стандартов и системы контроля качества продукции химического комплекса; недостаточная емкость российского рынка; зависимость стратегических отраслей от импортного сырья; недостаточное развитие кадрового потенциала и высокопроизводительных рабочих мест. Обозначенные проблемы наиболее актуальны для всех сегментов химического комплекса и отрицательно влияют на состояние всей отрасли, поэтому их решение поможет значительно повысить эффективность и конкурентоспособность химического комплекса России и каждого из его сегментов в отдельности.

С целью обеспечения экономического развития химического комплекса РФ в долгосрочной перспективе на период до 2030 года первоначально необходимо отметить основные угрозы и риски, которые сдерживают развитие отрасли. На развитие химического производства окажут влияние следующие угрозы: технологическая отсталость в ряде секторов химической промышленности, высокий износ основных средств, что приводит к снижению качества выпускаемой продукции; низкий уровень потребления минеральных удобрений отечественными агропромышленными предприятиями, в результате происходит снижение продаж химической продукции на рынке страны, а, следовательно, прибыли предприятий хи-

мической промышленности; ограничение доступа продукции российской химической промышленности на рынки отдельных зарубежных стран также приводит к снижению продаж и прибыли предприятий химического комплекса; ухудшение конъюнктуры мирового рынка, в условиях ужесточенной конкуренции других стран располагающих дешевым углеводородным сырьем и более современными технологиями в химическом комплексе.

Основные риски для развития химической отрасли связаны с обостренной проблемой снабжения отрасли необходимым сырьем, с ростом доли производственных затрат в общем составе себестоимости химической продукции, а также снижением показателей конкурентоспособности продукции химического комплекса. Значительная доля затрат на производство химической продукции снижает эффективность работы предприятий химической промышленности, создает угрозы их неконкурентоспособности на мировых рынках. С целью социально-экономического развития предприятий химической промышленности важнейшим фактором роста прибыли, а значит собственного капитала является формирование оптимальной величины затрат на производство и продажу химической продукции. Эффективное управление затратами предприятий химической промышленности требует проведение качественного учета и анализа затрат на производство и продажу продукции. Формирование затрат на предприятиях химической промышленности зависит от видов выпускаемой продукции и типа химического производства.

В данной работе в качестве объекта исследования выступает крупное предприятие химической промышленности, которое является одним из ведущих предприятий российской химической промышленности и осуществляет свою деятельность по следующим основным направлениям: капролактамы и продукты его переработки (полиамид-6, технические и текстильные нити, шинный корд, полиамидные и смесовые ткани, инженерные пластики); аммиак и азотные удобрения; технические газы: азот, кислород, аргон¹. Анализируемое предприятие выпускает крупнотоннажную химическую продукцию. Крупнотоннажное химическое производство характеризуется преобладанием химических и физико-химических методов обработки сырья и материалов, при этом происходит изменение их химического состава и структуры. На исследуемых предприятиях организация управленческого учета имеет свои специфические особенности. Применяемые методы обработки сырья и материалов влияют на управленческий учет сырья и материалов, полуфабрикатов производства, а также расчета остатков незавершенного производства. Затраты производства химиче-

¹ <http://www.kuazot.ru>

ской продукции формируются непосредственно в технологических процессах. Деление производств на переделы позволяет эффективно формировать затраты производства. Переделы могут совпадать со структурным делением предприятий на цехи. Химическая продукция может выпускаться с использованием одной укрупненной технологической стадии, тогда нормы расхода устанавливаются на готовый вид продукции, по которому составляются как нормативные, так и фактические калькуляции. Также продукция химического предприятия может выпускается в индивидуальном порядке, тогда калькуляционный учет себестоимости продукции ведется по позаказному методу. В зависимости от особенностей технологии и типа производства, на химических предприятиях может применяться поперекдельный, позаказный или поиздельный метод калькуляционного учета себестоимости продукции.

На предприятиях химической промышленности существуют объективные технологические особенности формирования затрат на производство химической продукции. Все затраты на производство продукции химического комплекса относимые на себестоимость, подразделяются в соответствии с классификационными признаками. Единая для всей химической промышленности классификация затрат обеспечивает: сопоставимость плановых и фактических затрат предприятий различных форм собственности; сопоставимость затрат за разные периоды времени; выявление источников экономии и эффективное управление процессом формирования затрат; определение затрат по месту их возникновения (по цехам и службам); определение затрат по видам продукции и услуг.

Основными признаками классификации затрат, относимых на себестоимость химической продукции, являются их деление по экономическим элементам и по статьям калькуляции. Деление по экономическим элементам используется при разработке сметы затрат. В смете затрат все расходы, независимо от назначения и участка производства, где они произведены, группируются в экономически однородные элементы. Эта классификация имеет важное значение для анализа себестоимости, планирования и учета затрат при составлении бизнес – плана организации. На исследуемом предприятии затраты, которые формируют себестоимость химической продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим основным элементам (таблица 1): материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Как видно из данных таблицы 1 в 2016 году произошло увеличение затрат на 1176490 тыс. рублей по сравнению с 2015 годом, рост затрат произошел за счет увеличения расходов на оплату труда на 281 070 тыс. руб., отчислений на социальные нужды на 125 531 тыс. руб.,

амортизационных отчислений на 8 342 тыс. руб., а также за счет роста прочих затрат на 465 415 тыс. руб.

Таблица 1 – Анализ затрат на производство продукции в разрезе экономических элементов предприятия химической промышленности

Наименование показателя	2015 год	% к итогу	2016 год	% к итогу	Отклонение, абсол. тыс. руб.	% к началу
Материальные затраты	20 465 560	75,37	20 277 126	71,58	-188 434	-3,80
Расходы на оплату труда	2177786	8,02	2 458 856	8,68	281 070	0,66
Отчисления на соц. нужды	674 441	2,48	799 972	2,82	125 531	0,34
Амортизация	753 646	2,78	761 988	2,69	8 342	-0,09
Прочие	2750136	10,13	3215551	11,35	465 415	1,22
Себестоимость проданных покупных товаров	330 266	1,22	814 832	2,88	484 566	1,66
Итого затраты по экономическим элементам	27 151 835	100	28 328 325	100	1 176 490	0,00

Анализ структуры затрат по экономическим элементам в 2016 году показал, что наибольшую долю 71,58% занимают материальные затраты, доля прочих затрат составляет 11,35%, расходы на оплату труда 8,68%, себестоимость проданных покупных товаров- 2,88% отчисления на социальные нужды – 2,82%, амортизация 2,69%. Как показал анализ структуры затрат по экономическим элементам в 2015 году наибольшую долю 75,37% занимают материальные затраты, доля прочих затрат составляет 10,13%, расходы на оплату труда 8,02%, себестоимость проданных покупных товаров 1,22 %; отчисления на социальные нужды 2,48 %, амортизация 2,78%.

Материальные затраты состоят из приобретенного сырья и материалов, входящих в состав произведенной и выпущенной продукции, тем самым образуют основу готовой продукции, а также являются необходимым элементом в процессе производства продукции. Материальные затраты учитывают для целей бухгалтерского учета на основе стоимости приобретения за исключением налога на добавленную стоимость. Необходимо отметить, что из материальных затрат вычитается стоимость возвратных отходов. Следующий экономический элемент затрат на производство продукции включает в себя затраты на оплату труда производственных рабочих.

Экономический элемент, который характеризует сумму амортизационных отчислений по объектам основных средств и нематериальных акти-

вов производственного назначения формируется исходя из суммы начисленной амортизации за отчетный период и отражается в структуре затрат на производство продукции как экономический элемент «Амортизация». Также в состав себестоимости продукции включаются прочие затраты, которые согласно действующему законодательству о бухгалтерском учете и главы 25 НК РФ отнесены к категории прочих расходов, примером которых могут служить налоги и сборы, консультационные, информационные, юридические расходы, расходы на сертификацию выпускаемой продукции и другие. В процессе анализа затрат, которые формируют себестоимость химической продукции целесообразно рассматривать группировку расходов в зависимости от видов затрат, от места их возникновения, от видов продукции. Указанная выше группировка затрат обеспечит формирование себестоимости определенного вида выпускаемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Также необходимо отметить, что группировка затрат по экономическим элементам не обеспечивает исчисления себестоимости единицы продукции в рамках методологии учета затрат на производство, что в свою очередь не обеспечивает правильное формирование затраты по конкретным видам продукции. На практике чаще всего применяется группировка затрат по калькуляционным статьям, которая позволяет не только исчислить себестоимость конкретных видов продукции, но и установить влияние различных технико-экономических факторов на ее уровень, тем самым спрогнозировать пути оптимизации себестоимости выпускаемой продукции.

В качестве примера в учете и калькулировании химической продукции рассматривается следующая структура затрат по калькуляционным статьям (таблица 2).

Как видно из данных таблицы 2 в 2015 году наибольшую долю в структуре себестоимости продукции занимают затраты по статье «сырье и материалы» 61,4%, доля затрат по статье «работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями» составила 10%; доля затрат по статье «энергия» – 12%, доля затрат по статье «затраты на оплату труда» 8,2%; остальные статьи калькуляционных затрат составляют менее 10% в общей структуре себестоимости продукции. В 2016 году наибольшую долю в структуре себестоимости занимают сырье и материалы 59,4%, что на 2% ниже показателя 2015 года, доля затрат по статье «работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями» составила 12,6%, энергия 11%, затраты на оплату труда 8,7%, остальные статьи калькуляционных затрат составляют менее 10% в общей структуре затрат на производство и продажу продукции.

Таблица 2 - Структура себестоимости продукции предприятия химической продукции в разрезе калькуляционных статей, %

Наименование статей	2015 год	2016 год
Сырье и материалы	61.4	59.4
Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями	10	12.6
Топливо	0.3	0.3
Энергия	12	11
Затраты на оплату труда	8.2	8.7
Арендная плата	0.7	0.3
Отчисления на социальные нужды	2.2	2.9
Амортизация основных средств	2.8	2.8
Налоги, включаемые в себестоимость продукции	0.4	0.2
обязательные страховые платежи	0.1	0.1
иное	1.9	1.7
Итого: затраты на производство и продажу продукции (себестоимость продукции)	100	100

Анализ структуры себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей позволяет выявить возможные резервы ее снижения на основе сокращения неоправданных расходов и ликвидации непроизводительных затрат. Сокращение неоправданных расходов может быть по прямым затратам: сырье и материалы, топливо и энергия, а также по косвенным затратам, которые включают несколько элементов: арендная плата и иные затраты. Сокращение неоправданных расходов может быть обеспечено за счет принятия управленческих решений, направленных на уменьшение отходов и их утилизации, улучшения использования рабочего времени, совершенствование форм оплаты труда, использование научно-обоснованных норм и нормативов расхода материальных и трудовых ресурсов, выбор более эффективной амортизационной политики и другие мероприятия. Сокращение общепроизводственных и общехозяйственных расходов является одним из способов снижения себестоимости химической продукции, которая является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия химической промышленности. Величина прибыли химического предприятия напрямую зависит от уровня себестоимости химической продукции. Снижение себестоимости продукции позволяет не только получить большую сумму прибыли, но и снижать цены на химическую продукцию, привлекая тем самым новых покупателей и заказчиков. Высокая доля затрат на производство и продажу химической продукции, в том числе на сырье и материалы приводит к повышению ма-

териалоемкости, снижению рентабельности предприятий химического комплекса в целом.

В целом вышеуказанные проблемы, угрозы и риски, которые сдерживают развитие химического комплекса, свидетельствуют о необходимости разработки и реализации основных стратегических направлений экономического развития данной отрасли. Предпосылки социально-экономического развития химического комплекса РФ в долгосрочной перспективе на период до 2030 года, заложены в разработке и реализации основных мер и мероприятий, направленных на: инновационно-технологическое обновление производственного потенциала химического комплекса; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий; увеличение инвестиций, направленных на развитие высоких технологий в химическом комплексе; устойчивое обеспечение темпов внедрения инновационных технологий с использованием отечественной химической продукции в смежных областях развития РФ, таких как строительство, ЖКХ, автомобилестроение и другие; устойчивое обеспечение внутреннего спроса на продукцию химического комплекса; обеспечение эффективной транспортной инфраструктуры; рост конкурентоспособности отечественных производителей химического комплекса. Кроме того, отечественные предприятия химического комплекса должны совершенствовать методы оценки производственных затрат, при этом решать следующие задачи: сформировать оптимальную структуру совокупных затрат химических предприятий; систематизировать затратнообразующие факторы, выделять прямые и косвенные затраты; сформировать эффективный механизм управления затратами на основе нормирования, а также сверки плановых нормативов с фактическим уровнем прямых затрат, сравнения плановых нормативов с межотраслевыми, а также с нормативами иностранных конкурентов, выявления причин отклонений на основе корректировки планов прямых затрат, оценки (проверки) рентабельности производства и разработки корректирующих действий, в том числе корректировки норм и нормативов, расчета оптимальной величины материальных и трудовых затрат; планирования затрат на перспективу по видам и направлениям деятельности; анализа результатов планирования затрат, на основе постоянной оптимизации затрат в рамках оперативного управления функционирования предприятия.

В процессе реализации основных мер и мероприятий по стратегическим направлениям экономического развития химического комплекса России проводится оценка и анализ величины затрат на производство и продажу продукции отдельных предприятий химической промышленности и отрасли в целом. Основными критериальными показателями экономического развития химического комплекса России на период до 2030 года в процессе реализации инновационного сценария являются: инвестиции в

химический комплекс 13639,7 млрд. руб.; производство продукции на душу населения в том числе: удобрения 190,5 кг/чел; волокна и нити химические 2,6 кг/чел.; производительность труда 10,4 млн. руб./чел.; доля высокотехнологической продукции в структуре химического комплекса 33,9%; доля импорта в объеме потребления на внутреннем рынке, в том числе волокна и нити химические 55,8%.

Достижение основных критериальных показателей экономического развития химического комплекса на период до 2030 года предполагает реализацию перспективных инновационных проектов в химической и нефтехимической промышленности, выход на производство новых по потребительским свойствам видов продукции, создание условий для осуществления эффективного импортозамещения и снижения зависимости внутреннего рынка от влияния зарубежных компаний по ряду товарных позиций, в том числе по химическим волокнам и нитям.

Таким образом, обеспечение высоких темпов роста основных показателей экономического развития химического комплекса, как составной части экономики страны является важнейшим условием достижения экономического роста и устойчивого развития России на долгосрочную перспективу.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // URL: <http://consultant.ru>.

2. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений - ред. от 19.07.2011 [Электронный ресурс] // URL: <http://consultant.ru>.

3. Приказ Минпромторга России N 651, Минэнерго России N 172 от 08.04.2014"Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // URL: <http://consultant.ru>.

4. Макарова, В.И., Остроухова. В.А. Инвестиционное планирование в системе управления коммерческой деятельностью предприятия химической промышленности [Текст] / Остроухова В.А., Макарова В.И. // В мире научных открытий.- 2012- №3(20)

5. Макарова. В.И., Остроухова, В.А. Современное состояние и перспективы развития механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности [Текст] / Остроухова В.А., Макарова В.И. // Вестник Волжского Университета имени В.Н. Татищева .- 2012г.

6. Макарова, В.И., Остроухова, В.А. Процесс реализации механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности в рамках разработанной инвестиционной стратегии [Текст] / Остроухова В.А., Макарова В.И. // Вестник Волжского Университета имени В.Н. Татищева. – 2012 г.

7. Макарова, В.И., Остроухова, В.А. Финансовый анализ предполагаемого объекта инвестиций [Текст] / Остроухова В. А., Макарова В. И. // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики – Тольятти: Изд-во ВУиТ, 2008г.

8. Официальный сайт ПАО «КуйбышевАзот»: [Электронный ресурс]. // URL: <http://kuazot.ru/>

ЗАТРАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Свешникова О.Н., к.э.н., доцент, Гупперт Е.С., магистрант
Национальный исследовательский Мордовский университет
им. Н.П. Огарева
г. Саранск, Россия, E-mail: iguppert@yandex.ru*

Основываясь на опыте ведущих зарубежных стран, в России все большую популярность приобретает концепция устойчивого развития. Понятие устойчивого развития берет свое начало от Brundtland-комиссии, которая по поручению ООН увязала развитие общества, экономики, экологию в одно целое [1]. Появление данного подхода обусловлено сложившимися глубокими противоречиями между экономическим ростом и состоянием окружающей среды. Мировое сообщество пришло к выводу, что невозможно обеспечить устойчивое экономическое развитие общества за счет разрушения природной среды, истощения природных ресурсов. Однако и без мощной экономики невозможно сохранить необходимые для выживания человека качественные параметры окружающей среды. Экологический фактор становится решающим в дальнейшем развитии цивилизации: ухудшается здоровье населения, сокращается продолжительность жизни, расточительное расходование природных ресурсов обостряет экологические проблемы, несправедливое распределение ресурсов приводит к социальным взрывам.

На сегодняшний день в России раскрытие информации об устойчивом развитии осуществляется в разных видах нефинансовых отчетов (экологических, социальных, интегрированных, устойчивого развития), составляемых преимущественно корпорациями нефтяного, газового, энергетического, химического секторов, а также крупнейшими ведущими компаниями,

ценные бумаги, которых находятся в свободном обращении на мировых фондовых рынках. Все они составляются на базе разных стандартов, определяющих, показатели, раскрытия деятельности компании в области экономики, экологии, человеческого капитала. Наиболее распространенными являются стандарты мирового уровня – GRI (Глобальная инициатива по отчетности), IR1 (Интегрированная отчетность), ISO 26000 (Руководство по социальной ответственности), AA 1000 SES (Взаимодействие с заинтересованными сторонами), UN GC (Глобальный договор ООН), а также Индикаторы Российского Союза промышленников и предпринимателей.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность как наиболее доступный для пользователей информационный ресурс, раскрывающий полную картину финансового положения организации, финансовых результатах ее деятельности, движении денежных средств не содержит ответы на вопросы деятельности компании нефинансового характера, но не менее важных, чем финансовые показатели. Поэтому отчетность должна соответствовать динамичным изменениям бизнеса, информационных технологий, потребностям пользователей. Отчеты устойчивого развития нацелены на представление информации о том, как стратегия, корпоративное управление, результаты деятельности и перспективы позволяют организации создавать ценность в течение длительного периода [2].

Производство любого товара, услуги, связано с использованием ресурсов, относительная и абсолютная ограниченность которых, необходимость соблюдения принципа экономичности приводят менеджмент организации к неизбежности решения задачи получения заданного результата при наименьших затратах.

В экономической литературе и на практике часто термины «затраты» «расходы», применительно к хозяйствующему субъекту рассматриваются как синонимы. Использование термина «расходы» в большей мере вызвано применением международных стандартов финансовой отчетности. О них в отечественных публикациях стали активно упоминать с конца девяностых годов прошлого столетия. Действующими нормативными документами, регулирующими бухгалтерский учет в России, содержание категории «затраты» либо не раскрывается, либо отсутствует, а категории «расходы», наоборот, придается важное значение. Обычно полемика может иметь место при изучении учебно-методических изданий разных лет и научных школ. Большинство российских авторов связывают затраты с использованием выраженных в денежной оценке различных видов ресурсов при производстве и реализации продукции. Определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, в т.ч. производственными, управленческими. Определение расходов раскрывается в ПБУ 10/99 «Расходы организации» как уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (де-

нежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [3].

Реализация всех компонентов устойчивого развития невозможна без наличия затрат, оптимизация которых требует выполнения управляющих воздействий на них, т.е. управления затратами. Чем крупнее оборот организации, чем больше у нее клиентов, рынков сбыта, тем сильнее она зависит от эффективного управления затратами. Международная практика показывает, что конкурентоспособность организации обеспечивается не столько внешними, сколько внутренними факторами. Оптимально организованная и функционирующая система управления затратами позволяет снижать риски бизнеса.

Одним из современных стандартов, содержащих требования к раскрытию информации об устойчивом развитии, является Руководство по отчетности в области устойчивого развития G 4 [4]. Его преимущество состоит в том, что оно содержит указания о порядке представления информации по устойчивому развитию в отчетах разного формата: в самостоятельных отчетах по устойчивому развитию, интегрированных отчетах, годовых отчетах, отчетах о соблюдении определенных международных норм или онлайн отчетности. В Руководстве компоненты устойчивого развития определены как категории, каждая из них классифицирована на совокупность соответствующих ей аспектов, последние, в свою очередь, детализированы на показатели финансового и нефинансового характера. Экономическая категория раскрывает движение капитала между различными заинтересованными сторонами и основное экономическое воздействие организации на все общество. Экологическая категория охватывает воздействие, связанное с потребленными ресурсами, созданными отходами, соблюдением экологического законодательства и экологические расходы. Социальная категория характеризует воздействие организации на социальные системы, в рамках которых она функционирует.

Так, одним из аспектов экономической категории является экономическая результативность, как разница между прямой (доходом) и распределенной экономической стоимостью. Последняя раскрывается как операционные затраты, заработная плата и другие выплаты сотрудникам, инвестиции в местные сообщества и др. Влияние изменения климата на деятельность организации предусматривает отражение финансовых последствий этого риска, уровня затрат по принятию мер, связанных с управлением этим риском.

В составе показателей экологической категории прямо указывается на раскрытие общих расходов на охрану окружающей среды, включая: расходы, связанные с обращением с отходами и очисткой выбросов, а также ликвидацией экологического ущерба; расходы на предотвращение воздействия на окружающую среду и систему экологического менеджмента.

В российской учетной практике расходы на природоохранные меро-

приятия подразделяются на текущие и капитальные. К категории текущих относятся: платежи за загрязнение окружающей природной среды; затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения; расходы по захоронению экологически опасных отходов; расходы на очистку сточных вод и др. Затратами капитального характера являются плата за экологическую экспертизу; затраты на строительство, приобретение, реконструкцию и модернизацию объектов природоохранного назначения.

Социальная категория предусматривает раскрытие затрат организации, вкладываемых ею в человеческий капитал, в частности, на страхование жизни, здравоохранение, пособия по нетрудоспособности (инвалидности), в связи с материнством, софинансирование пенсий, наделение акциями компании. Вышеперечисленное следует считать подтверждением обязательного присутствия в раскрытии мероприятий, характеризующих устойчивое развитие, затратного фактора. Для оптимизации, а в некоторых случаях, и минимизации которого целесообразно выбрать и внедрить с учетом конкретных особенностей бизнеса, систему управления затратами, используя накопленный опыт лучших зарубежных и отечественных практик.

Библиографический список

1. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма. [Электронный ресурс] – URL: http://www.erudition.ru/referat/printref/id.53842_1.html
2. Свешникова, О.Н. Нефинансовая отчетность как главное направление развития российской корпоративной отчетности // Вестник Волжского университета имени В.И. Татищева. – №2, том 2, 2016. – С. 110-115
3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс] – Система ГАРАНТ: URL: <http://base.garant.ru/12115838/#ixzz4Z86jew4M>
4. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G 4. [Электронный ресурс] – URL: <http://media.rspp.ru/document/1/e/6/e6aef2d23c03d8181b6230003f977361.pdf>
5. Макарова, Л.М., Родина, Е.Е. Управление затратами как основа устойчивого развития организации // Горизонты экономики. – №6-2(19), 2014. – С. 98-100.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ

ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА КАК СРЕДСТВА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Дуюнова А.М., педагог-психолог
Региональный социопсихологический центр
г. Тольятти, Россия, E-mail: anna-duynova@ya.ru*

Президент Российской Федерации В.В. Путин 5.09.2005г. сообщил о начале реализации приоритетного национального проекта «Образование». В рамках реализации данного проекта в РФ разработана программа «Развитие образования» на 2013-2020 годы, где обозначена тактика определенных этапов, направлений изменений и обновлений в образовании. Особо выделены такие направления как: стимулирование инноваций и поддержка талантливой молодежи[4]. Программа «Развитие образования» активно реализуется и в Самарской области.

В настоящее время качество образования, эффективная экономика, инновационное развитие и перспективное государство – понятия, которые тесно связаны между собой. Ключевую роль в новом постиндустриальном обществе принадлежит образованию.

В современных условиях образованию предстоит ориентироваться на инновационный путь развития[3,с.31]. Именно современная система образования может заложить такой человеческий потенциал, который способен решить стратегические задачи преобразования России.

Эффективность проводимых реформ можно оценивать по различным критериям. Так для характеристики инновационного развития образовательного учреждения возможно применение ряда технологий анализа.

Рассмотрим более подробно использование технологий анализа: «SWOT-анализ», «Концепция отличительных способностей» (Дж. Кай), используемых в менеджменте, для получения конкурентного преимущества ОО МБУ «Гимназия №77» г.о. Тольятти при работе с талантливой молодежью или с детьми, имеющими признаки одаренности.

Согласно технологии «SWOT-анализ» были определены сильные и слабые стороны исследуемого образовательного учреждения, а так же возможности и угрозы внешней среды[5].

Сильными сторонами гимназии являются: наличие перспективной команды администрации, нацеленной на развитие приоритетных направлений; мониторинг качества образования; наличие материально-технической

базы; инновационный потенциал высококвалифицированных сотрудников; наличие профильного обучения; работа по выявлению и развитию обучающихся, имеющих признаки одаренности.

Слабые стороны: отсутствие системы мониторинга и высококвалифицированных кадров для измерения качества, консерватизм преподавательской среды, отсутствие системы в работе с одаренными детьми.

Возможности гимназии: возможность сотрудничества с ОО по обмену обучающимися и опытом; федеральные целевые программы развития образования и науки; стимулирование государством инновационных учебных заведений и педагогов, участие в конкурсах и научных конференциях с проектно-исследовательской работой одаренных детей.

Угрозы: мировой финансовый кризис и сокращение расходов государства на образование; финансовые и бюрократические сложности при обмене обучающимися и опытом работы с другими регионами. Таким образом, в схеме взаимодействия сильных и слабых сторон ОО, возможностей и угроз, основным ресурсом для развития гимназии можно выделить работу с детьми, имеющими признаки одаренности. Работа с одаренными детьми и будет фактором, способствующем повышению качества образования и соответственно конкурентоспособности данного ОУ.

Другая технология анализа деятельности образовательной организации это технология «Концепция отличительных способностей» (Дж.Кая), её еще называют в экономике «стратегическая модель». Используемая технология помогает лучше понять причины успехов и неудач в процессе функционирования ОО, помогает определить текущие ценности и проанализировать их для повышения конкурентоспособности. Анализ деятельности гимназии был проведен по трем «способностям»: архитектура, инновации и репутация.

Способность «архитектура» - это сеть взаимосвязанных контрактов, действующих внутри организации и за ее пределами и заключенных с ее сотрудниками, поставщиками и потребителями[2,с.58].

У исследуемой ОО (гимназии) данная способность проявилась в:

- сотрудничестве с кафедрой развития образования АПК и ППРО г. Москва, что создает возможность развивать учащихся с помощью ТРИЗ-педагогике;

- введении в практику индивидуальных образовательных траекторий для обучающихся основной школы;

- создании, на базе гимназии, площадки для осуществления дополнительной образовательной деятельности, как способа работы с различными видами одаренности детей.

Способность «репутация»: мощный способ передачи информации потребителям, который часто применяется в ходе их общения друг с дру-

гом[2,с.60] .Эта способность в гимназии представлена в виде:

–разработанной системы мероприятий подготовки обучающихся к сдаче ЕГЭ (результат – высокие баллы выпускников при поступлении в ВУЗы);

– использования администрацией гимназии любой возможности заявить о себе и своих достижениях в мероприятиях различного уровня;

– налаживания всевозможных контактов гимназии с депутатами г.о. Тольятти;

– разрабатываемой системной работы обучающихся в проектах, в конкурсах и олимпиадах различного уровня.

Способность «инновации»: успешно трансформируются в конкурентное преимущество, но сопряжены с серьезными финансовыми рисками[2,с.61]. Конкретные достижения гимназии во внедрении инноваций:

– победа в региональном конкурсе образовательных учреждений, под названием «Центр инновационного поиска 2016»;

– вступление в лигу инновационных школ г.о. Тольятти;

–победа во Всероссийском конкурсе ФЦПРО за 2016-2020 г.г. в номинации «Инициативный инновационный проект»;

– участие в школьной лиге РОСНАНО;

– победа учащихся в соревнованиях по 3D моделированию.

Мониторинг качества образования на основе технологий анализа позволяет выявить слабые места в образовательной системе, задает вектор усовершенствования и повышает уровень результативности работы педагогического коллектива, что ведет к повышению конкурентоспособности ОО. Перед гимназией стоит непростая задача выжить в современных условиях и остаться престижным образовательным учреждением г.о. Тольятти. С помощью мирового опыта, инновационных технологий эту задачу можно решить.

Библиографический список

1. Аркаева, Р.П. Квалиметрический подход в управлении качеством образования [Текст] / Р.П. Аркаева // Вектор науки. ТГУ№1(8). 2012. – с. 38-40.

2. Ассенван, М. Ключевые модели менеджмента. 60 моделей, которые должен знать каждый менеджер. [Электронный ресурс]. М. ванАссен, Г. ванден Берг, П. Питерсма; пер.сангл.В.Н. Егорова; агентство «Berenschot». – 4-е изд. (эл.) – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 319 с.

3. Щеголь, В.И. Творческое саморазвитие студента в процессе формирования проектно-деятельностных компетенций; практико-ориентированная монография /В.И. Щеголь, Г.М. Ключкова; Под ред. В.А. Сластени-

на. – Москва – Тольятти: ТГУ, 2011. – 670 с.

4. Приоритетный национальный проект «Образование» [Электронный ресурс]. http://www.rost.ru/projects/edu_main.shtml (дата обращения 02.01.2017).

5. SWOT-анализ [Электронный ресурс]. <http://www.swot-analysis/>(дата обращения 23.11.2016).

РЕИНЖИНИРИНГ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДОВУЗОВСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Медведева С.М., директор, Уренёва И.И., зам. директора по УМР,
Гончарова Н.А., методист*

Колледж технического и художественного образования

г. Тольятти, Россия, E-mail: pl47@bk.ru

Изменения экономической ситуации, ФГОС СПО и профессиональные стандарты, ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» предъявляют иные требования к образовательным результатам. А это значит, что внутренняя и внешняя инфраструктуры образовательной организации должны быть приведены в соответствие, сформированы адекватные механизмы и инструменты управления¹. В этих условиях становится важной задача поиска эффективной организационно-управленческой структуры образовательных организаций среднего профессионального образования².

Управление образовательной организацией можно рассматривать как управление бизнес-процессами. Бизнес-процесс – это специфически упорядоченная совокупность работ, действий во времени и пространстве с указанием начала и конца работ и точным определением входов и выходов³.

Бизнес-процесс «Управление образовательной организацией» состоит из трех основных составляющих: планирование образовательной деятельности, организация образовательной деятельности, контроль за качеством результатов образовательной деятельности⁴. Планирование образователь-

¹ Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации» [Текст] // Российская газета. – 2012. – № 303 (31 декабря). – 23 с.

² Мочалов, А.Н. Организационное устройство образовательного учреждения в условиях реализации ФГОС [Текст] // А.Н.Мочалов Профессиональное образование (Регион. Республика Удмуртия) – 2012. – № 2 (14). – С. 35-36.

³ Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст] // Б. Андерсен – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 272 с.

⁴ Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление [Текст] // В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: Инфра-М, 2009. – 320 с.

ной деятельности основано на нормативных документах Министерства образования РФ, перечне профессий и специальностей по направлениям подготовки, штатном расписании и ресурсах образовательной организации. В свою очередь, планирование образовательной деятельности начинается с организации и проведения профориентационной работы, организации работы приёмной комиссии, формирования контрольных цифр приёма, разработки ОПОП, ресурсного обеспечения образовательной деятельности.

Проблема качества образования стоит отдельным вопросом. Одним из основных принципов всеобщего менеджмента качества является процессно-ориентированный подход. Процессный подход в организации довузовского профессионального образования рассматривается как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, а управление образовательной организацией осуществляется посредством управления этими процессами. Таким образом, появляется острая необходимость перехода к процессной ориентации управления (рисунок 1).

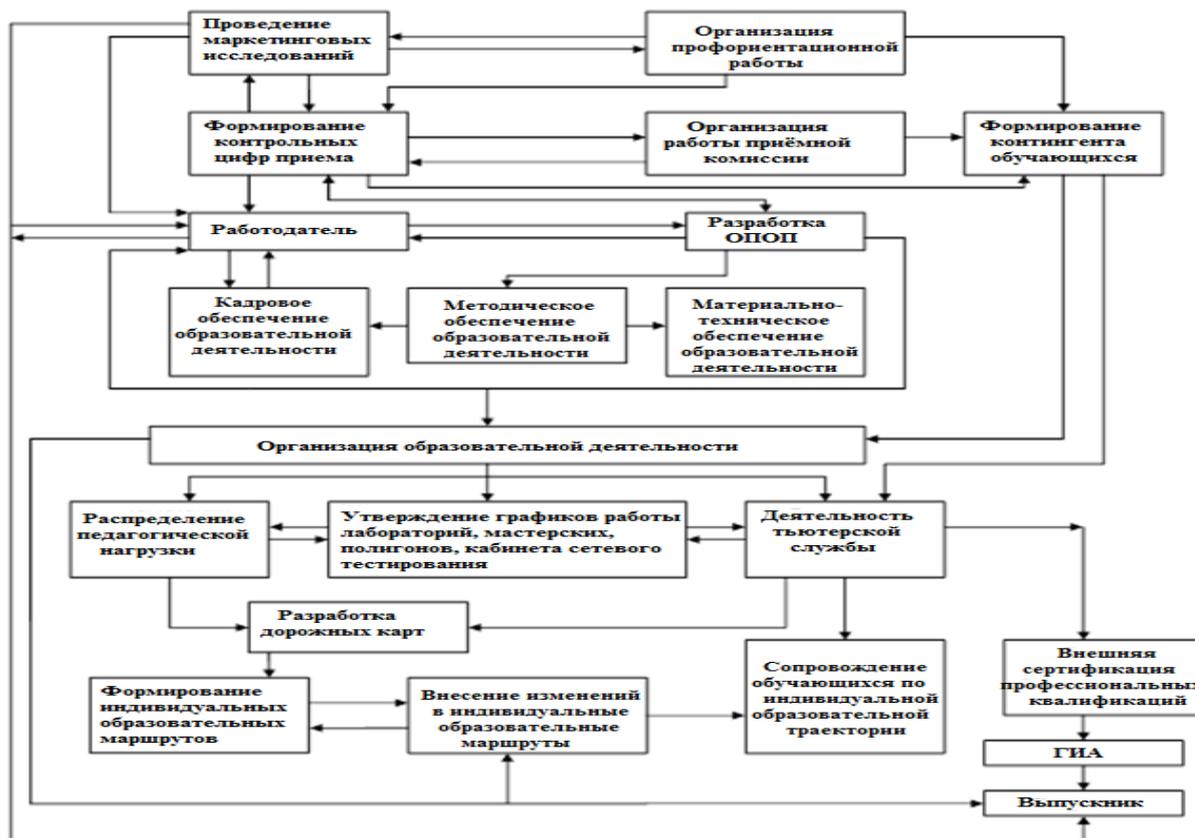


Рисунок 1 - Основные процессы образовательной организации

При внедрении процессного подхода основным действием является определение и классификация основных процессов образовательной организации среднего профессионального образования и составление так называемого реестра процессов (табличное описание) или обобщенной карты взаимодействия процессов (графическое описание).

В настоящее время практически незатронутыми остались вопросы, связанные с обоснованием современных моделей управления образовательными организациями среднего профессионального образования.

Как показывает практика, руководители учреждений довузовского профессионального образования нуждаются в обоснованных рекомендациях относительно того, какие технологии и способы целесообразно использовать для конструирования организационно-управленческой структуры, обеспечивающей эффективное использование всех имеющихся у образовательной организации ресурсов для качественной подготовки специалистов, отвечающих динамично меняющимся требованиям рынка труда.

Проект «Реинжиниринг организационно-управленческой структуры образовательной организации СПО» был задуман и разработан по заказу НП Ассоциация учреждений профессионального образования г.о. Тольятти. К процессу конструирования организационно-управленческой структуры в рамках проекта были привлечены образовательные организации г.о. Тольятти различного устройства, для того чтобы разработанная модель организационно-управленческой структуры была максимально унифицированной.

В структуре управления было выделено два направления стратегического обеспечения деятельности образовательной организации (рисунок 2):

- соответствие качества подготовки специалистов быстро меняющимся запросам рынка труда;

- адаптация собственных ресурсов к новым запросам работодателей.

Одно из направлений организационно-управленческой структуры отвечает за процессы анализа состояния рынков труда, определение степени соответствия уровня сформированности компетенций и конкурентоспособности выпускников.

Другое направление в организационной структуре отвечает за организацию и методическое обеспечение образовательной деятельности. К сфере ответственности указанной структуры относится: разработка основных профессиональных образовательных программ и комплексное методическое обеспечение образовательной деятельности, организация образовательной деятельности, повышение квалификации педагогического персонала, организация и проведение процедуры аттестации педагогических работников, контрольно-аналитическая деятельность.

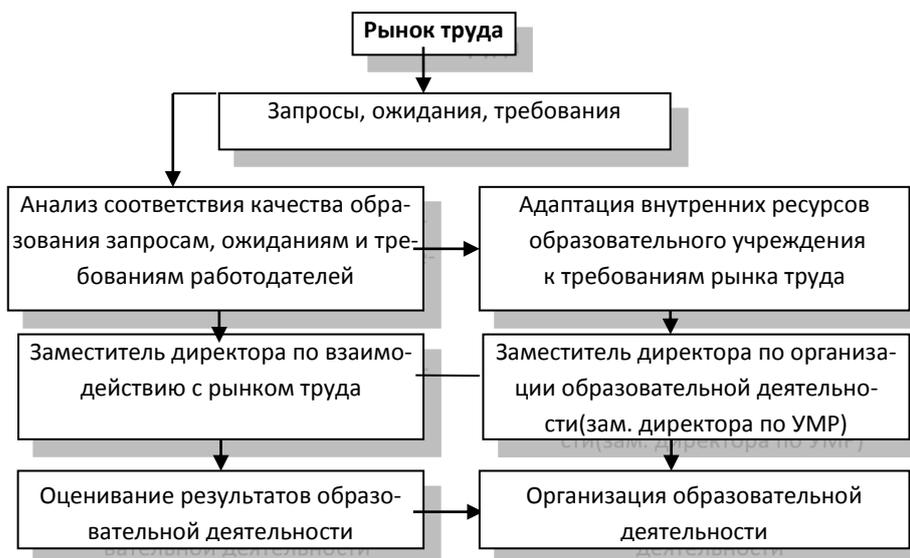


Рисунок 2 - Направления стратегического обеспечения деятельности образовательной организации

В рамках проекта был разработан технологический процесс конструирования организационно-управленческой структуры образовательной организации СПО (рисунок 3).

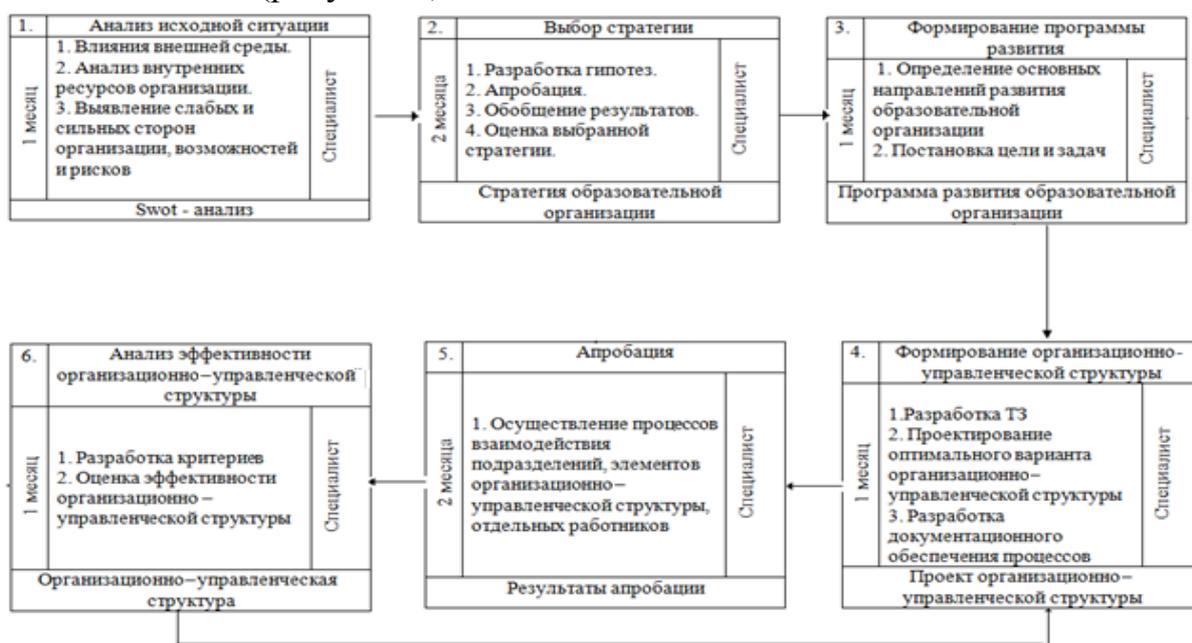


Рисунок 3 - Технологический процесс реинжиниринга организационно-управленческой структуры образовательной организации СПО

Выполнение всех этапов технологического процесса позволяет сконструировать организационно-управленческую структуру, обеспечивающую организацию образовательной деятельности в учреждении довузовского профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО и ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (рисунок 4).

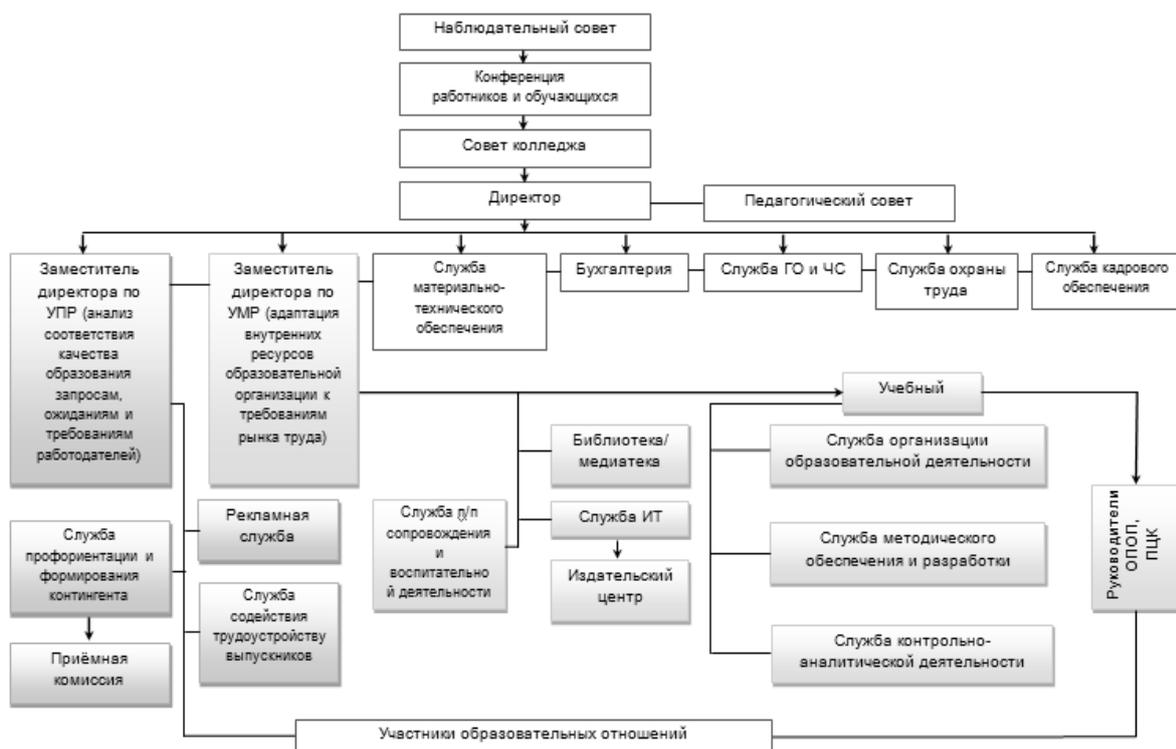


Рисунок 4 - Организационно-управленческая структура образовательной организации СПО

Залогом обоснованного и эффективного управленческого решения, продуктивной и целесообразной деятельности является своевременное получение и достоверность информации. Авторами предложен технологический процесс разработки документационного обеспечения организационно-управленческой структуры образовательной организации (рисунок 5).

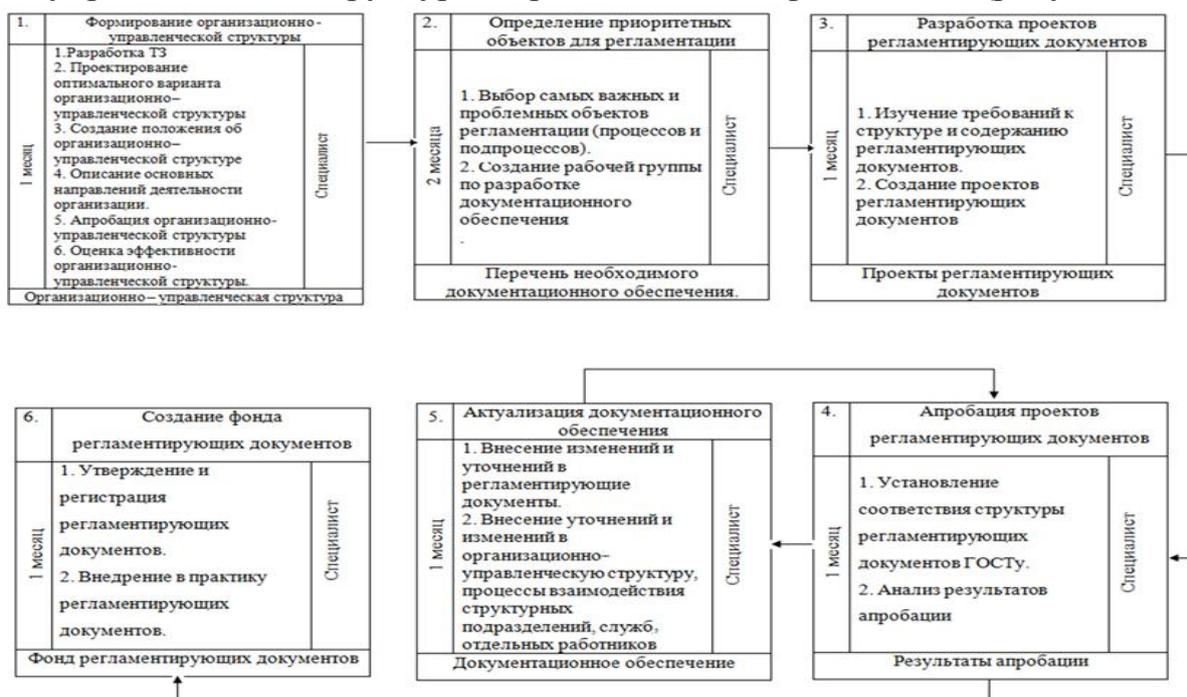


Рисунок 5 - Технологический процесс разработки документационного обеспечения

Предложенная организационно-управленческая структура образовательной организации способна, на наш взгляд, обеспечить образовательные результаты в соответствии с требованиями ФГОС. Разработанная структура управления позволит изменить подход к управлению и организации образовательной деятельности, повысить эффективность работы образовательных организаций довузовского профессионального образования.

Результаты проекта можно использовать при конструировании организационно-управленческих структур организаций в сфере образования и создании документационного обеспечения их функционирования.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации» [Текст] // Российская газета. – 2012. – № 303 (31 декабря). – 23 с.
2. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст]// Б. Андерсен – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 272 с.
3. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление [Текст] // В.Г.Елиферов, В.В. Репин. – М.: Инфра-М, 2009. – 320 с.
4. Мочалов, А.Н. Организационное устройство образовательного учреждения в условиях реализации ФГОС [Текст] // А.Н. Мочалов Профессиональное образование (Регион. Республика Удмуртия) – 2012. – № 2 (14). – С. 35-36.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Лысенко И.В., Семешко И.А.

*Тольяттинский индустриально-педагогический колледж
г. Тольятти, Россия, tipk@mail.ru*

Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г., Программа развития образования на 2013 – 2020 гг., Программа развития науки и технологий на 2013 – 2020 гг. и другие документы, реализуемые в контексте концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г., а также внедрение профессиональных стандартов нового образца предопределили необходимость изменения организационно-экономических механизмов интеграции субъектов образовательной и производственной деятельности. Одной из инновационных систем такого взаимодействия является дуальное обучение (ДО). Будущий специалист учится в двух учреждениях – в образовательном учреждении (ОУ) (оно дает теоретические знания и первичные практические навыки), и на обучающем предприятии,

где вырабатываются необходимые для данного производства компетенции. Оба учреждения являются сетевыми партнерами и вступают в специфические организационно-экономические отношения.

Цель нашей экспериментальной деятельности: разработать организационно-экономические механизмы управления системой дуального обучения на базе кластера, состоящего из следующих участников: ГАПОУ СО «ТИПК», Региональный центр трудовых ресурсов, автотранспортные предприятия г. Тольятти и Самарской области, Торгово-промышленная палата и т.д. на примере специальности 23.02.03 «Техническое обслуживание и ремонт автомобилей». Начало введения дуального обучения - 2014 г. Проект находится на стадии апробации.

Задачи:

– обобщение мировых и отечественных практик управления процессами сетевого дуального взаимодействия в системе «образование – наука – производство», исследование принципов, методов и существующих решений дуального образования;

– разработка структурно-логической модели формирования и развития сетевых объединений и организационно-управленческих условий функционирования образовательных и производственных объединений;

– разработка эффективных механизмов организационного и финансово-экономического взаимодействия участников сетевого взаимодействия дуального обучения;

– разработка методики оценки результативности сетевого взаимодействия и дуального обучения, оценки экономической эффективности сетевого взаимодействия;

– трансляция опыта и разработка рекомендаций по проектированию и внедрению дуальных систем для специальностей технического профиля.

Сетевое объединение взаимодействующих образовательных и производственных организаций (кластер дуального обучения) – инновационная структура, в которых должна сформироваться новая модель образовательного кластера, основанная на идее регулярного добровольного обмена ресурсами (производственными, трудовыми, финансовыми, учебно-методическими и т.д.) между учреждениями образования и предприятиями, обеспечивающая максимальное качество профессиональных квалификаций (Рисунок 1).

Основные направления деятельности:

1) Образовательное, нацеленное на то, чтобы программы профессиональной подготовки, повышения квалификации и другие максимально реализовались на базах предприятий.

2) Управленческое, нацеленное на создание единой модели управления дуальным обучением с учетом всех возможностей сетевого взаимодействия.

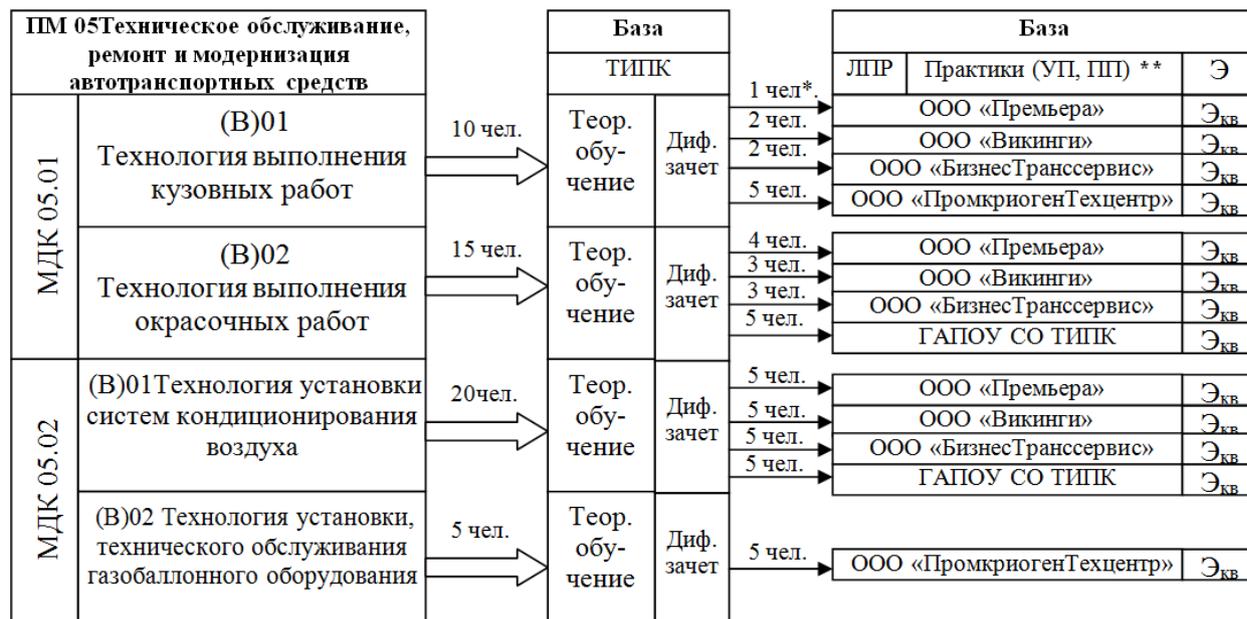


Рисунок 1 – Организация распределения студентов по базам дуального обучения (фрагмент модулей по выбору студентов)

3) Финансово-экономическое - направленное на совместную материально-экономическую поддержку функционирования дуального обучения (формирование совместных производственных мастерских (экономическая поддержка организации, сопровождения, модернизации оборудования, помещений и т.д.), формирование фонда оплаты труда (в т.ч. кураторов, тьюторов дуального обучения и т.д.) за пределами ресурсов, предусмотренных для стандартного обучения.

4) Сертификационное, направленное на решение в одном подразделении задач сертификации и внешней оценки качества профессионального образования непосредственно на предприятии.

5) Сетевое, нацеленное на то, чтобы стимулировать создание сетевых профессиональных сообществ специалистов СПО и предприятий, формирование инновационных функций педагогического персонала, привлечение к преподаванию специалистов предприятий, применение профессиональных стандартов.

Завершен первый этап внедрения дуального обучения - определены базовые организационно-экономические механизмы управления ДО, составлены пакеты документов для взаимодействия с 8 работодателями г. Тольятти, с 1 сентября 2016 года ведется дуальное обучение для специальности 23.02.03 (описание планов, графиков, схем, моделей, макетов организационно-распорядительных и финансовых документов в данной ста-

ть невозможно из-за большого объема материала).

Основные проблемы, с которыми столкнулись на данный момент:

- необходимость выделения единого регионального центра взаимодействия ОУ с работодателями: централизованный поиск «подходящих» работодателей в соответствии с контрольными цифрами приема и запросами ОУ, формирование единой базы и общего графика предоставления мест обучения, необходимость предварительного информирования работодателей о принципах работы в ДО и т.д.;

- финансово-экономические и ресурсные проблемы: источники финансирования фонда оплаты труда тьюторов и кураторов ДО нагрузки за пределами стандартного учебного плана (оплата работы преподавателей в потоках, выделение трудового времени на ДУ тьюторов от производства и т.д.) - пока финансируются только из фондов развития предприятий; разброс баз по разным концам города (сложность контроля от колледжа) и проблемы транспортной доступности; прохождение студентами медкомиссий для предприятий (разная форма, оплата, сроки); отсутствие на предприятиях необходимых помещений и нужного количества оборудования для группового обучения; отсутствие в ОУ современного оборудования, соотносящегося с производством данного предприятия; отсутствие у преподавателей ОУ нужного уровня знаний ресурсного оснащения и технологий, реализуемых на данных производствах и т.д.

Библиографический список

1) Опыт дуального обучения. Электронный журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.akvobr.ru/opyt_dualnogo_obuchenia.html, РД: свободный, 2016.

2) Некоторые документы ОП по дуальной системе. ФИРО [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.firo.ru/?page_id=11985, www.moipkro.ru/site-specific/moipkro.ru/, РД: свободный, 2016.

3) Основные принципы формирования учебного плана и графика дуального обучения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/BelkovBoris/ss-34898627>, РД: свободный, 2016.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

АДАПТАЦИЯ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ В ТРАДИЦИОННОЙ РЫ- НОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Затонских И.Т., к. э. н., доцент

Наэль Фуад Абд, магистрант

Воронежский государственный университет

г. Воронеж, Россия, E-mail: zaton-08@mail.ru

В современных условиях глобализации, научно-технического прогресса, сопровождаемых периодическими повторениями кризисных фаз, имеющих нередко не только финансово-экономический, но и социально-культурный и даже военно-политический характер, представляет очевидный интерес анализ новых процессов и тенденций в функционировании и развитии финансово-кредитной системы в целом и ее банковской подсистемы в частности. Причем, актуальность такого интереса имеет, на наш взгляд, как специфические глобальные, так и секторальные (функциональные и региональные) аспекты. Финансово-экономические, нормативно-правовые, культурно-исторические аспекты и соответствующие механизмы функционирования исламской банковской системы, с учетом особенностей ее зарождения и эволюции, которые в сущности принципиально отличаются от традиционных (в современном европейском понимании) моделей банковских систем, привлекают в заметно растущий теоретический и прикладной интерес как со стороны научного, логического познания, так и практических запросов потребителей банковских услуг. Это происходит, в частности, по причине наблюдающегося роста популярности и масштабов исламской культуры и деятельности исламских банков во всем мире и особенно в Европе.

Поэтому анализ и понимание принципов действия финансовых механизмов, построенных на исламском мировоззрении и воздействии ссудного процента на экономическое благосостояние и развитие, представляются актуальными и востребованными. На фоне общей картины мирового развития банковского дела, исламский банкинг играет возрастающую роль, в том числе с учетом опыта мирового финансового кризиса, а также последних тенденций социокультурного и религиозного развития «севера и юга», миграционных процессов и т.п.

Вытекающее из вышеизложенного ключевое отличие исламских банков от традиционных финансово-кредитных институтов «классического» (европейского) типа состоит, как известно, в том, что они не могут привле-

кать депозиты и выдавать кредиты под проценты. Согласно догматам исламской религиозной этики, как известно, праведно лишь то богатство, источником которого являются собственный труд, деятельность его непосредственного владельца, а также законное наследство или дар. Поэтому исламские банки соответственно функционируют на основе специфического и беспроцентного кредитования клиентов. Таким образом, их деятельность строится на неукоснительном, религиозно мотивированном соблюдении принципов следования нормам шариата, указанным в Коране и Сунне Пророка Мухаммада, запрете ростовщических ссудных процентов; запрете на финансирование неисламских кредитных организаций, а также проектов, связанных с алкогольной индустрией, свиноводством, развлекательной индустрией и всего подобного, что противоречит правовым и этическим нормам исламской религии. Из этого следует, что банки, действующие на исламских принципах, не имеют одного из основных источников прибыли обычных коммерческих банков «европейского» образца - разности между процентами по выданным кредитам и привлеченным депозитам (т.е. банковской маржи). Основным источником получения дохода для исламских банков, однозначно необходимого им для обеспечения функционирования и развития в реальной современной экономике рыночного типа (независимо от религиозной ориентации), являются совсем иные операции, трактуемые и осуществляемые в соответствии с религиозно-культурными канонами.

В частности, это такие, как «Мушарака» (регулярное партнерство). Оно предполагает, что все участники (в том числе и банки (!)) выступают в роли партнеров по бизнесу, которые делят и прибыли, и убытки. При этом принципиально, что фиксированной заранее величины прибыли ни для кого из партнеров не устанавливается. «Мудараба» (доверительное финансирование) предполагает, что одна сторона (поставщик капитала) предоставляет финансовый ресурс, а другая сторона (оператор) инвестирует его в торговлю или иной бизнес, где они участвуют в прибыли в соответствии с оговоренной долей или ставкой без обозначения абсолютных сумм. «Мурабаха» - финансирование коммерческих операций, разновидность договора купли-продажи, когда банк приобретает определенный товар с целью перепродажи. Банк, как правило, берет на себя организацию продаж, хранение, перевозку и возникающий при этом риск торговой операции. «Кредитный счет исламского банка» предполагает, что каждый исламский банк обязан иметь такие кредитные счета, на которые состоятельные мусульмане могут вкладывать срочные депозиты, участвуя тем самым в оказании исключительно общественной услуги на основе «КардульХасана» (беспроцентной ссуды). При этом вкладчику гарантируется полное рефинансирование его депозита в соответствии с указанными сроками и условиями, а

в конце срока ссуды он, однако, не получает ничего сверх первоначальной суммы. «Байтул Мал» (государственное казначейство) обеспечивают фонды для удовлетворения общественных потребностей, выдает гарантии, стимулирующие кредитование, выступает в качестве «кредитора в последней инстанции», а также поддерживает экономические права вдов, сирот, бедных, нуждающихся, удовлетворяя какую-то часть их потребностей, что является важнейшим примером реализации значимой социальной функции современного, цивилизованного, ответственного государства. «Иджар» - долгосрочная аренда, аналог лизинговой операции. «Салам» - авансовое финансирование, преимущественно в аграрном секторе, схожее с договором контрактации. «Иджар ва-иктина» - соглашение, в соответствии с которым клиент получает право выкупить ранее взятые в аренду оборудование, сооружения производственного назначения. «Кард-аль-хасан» - беспроцентная ссуда, когда банк предоставляет лицу или организации беспроцентную ссуду, возвращаемую в оговоренный срок для осуществления общественных проектов социальной направленности. «Бей-би-силаа» - форвардная сделка, при которой покупатель платит частично авансом за товары.

Опыт законодательного запрещения ссудного процента и обособления границ финансовых вложений средств вкладчиков исламских банков в реальный сектор на государственном уровне очень важен и способствуют реальному обновлению экономики, укреплению социальной стабильности и в определенном смысле объективно стимулирует развитие народного хозяйства независимо от вероисповедания его субъектов.

Однако возможности его применения за пределами ареала исламской культуры и религии сопряжены с рядом важных проблем, решение которых в принципе должно быть нетрадиционным для классической европейской экономической и банковской культуры. В частности, речь идет о несовместимости исламского и классического банкинга в части банковского контроля и надзора, лицензирования и банкротства, реструктуризации, санации и финансового оздоровления «кризисных» банков, гарантирования обязательств по вкладам частных лиц, обеспечения кредита, оценки достаточности обеспечения залогов по кредиту, оценки и резервирования кредитных рисков, а также регулирования нормативов банковской деятельности, налогообложения финансовых результатов банков, бухгалтерской банковской отчетности, менеджмента и маркетинга, банковской рекламы, сегментации банковского рынка, регулирования межбанковской конкуренции, отбора, обучения и переподготовки персонала банков и т. п. При этом возможно, на наш взгляд, вести речь о поэтапном и фрагментарном освоении исламского банкинга (например, в виде особых «исламских касс» в обычных банках, развитии соответствующих парабанковских ин-

ституты по местам востребованности.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИИ

*Левина Л.И., к.э.н., профессор
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: info@vuit.ru*

В условиях мирового финансового кризиса, нестабильности экономики страны в целом и банковской системы, вопрос выживаемости коммерческих банков приобрел особую остроту и вызвал особый интерес к вопросам надежности, устойчивости, финансовой безопасности банка. Для решения вопроса выживаемости банка сегодня требуется всесторонний достоверный анализ финансовой надежности и устойчивости, как самого банка так и его партнеров, конкурентов. Результаты деятельности коммерческого банка важны для многих участников рынка, которые взаимосвязаны, взаимозависимы или заинтересованы им.

Финансовая устойчивость и надежность являются основой оценки финансовой безопасности коммерческого банка. Оценка финансовой безопасности проводится с использованием методик оценки финансовой устойчивости, которые позволяют определить текущее состояние банка. Но наиболее важным аспектом при анализе финансовой безопасности банка является возможность не только выявления текущих негативных тенденций, но и прогнозирования их наступления в перспективе.

В современных условиях проблемам финансовой безопасности уделяется повышенное внимание.

В определении В.Ф. Гапоненко под «финансовой безопасностью» понимается такое состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью этой сферы обеспечивать эффективное функционирование банка и экономический рост» [3].

Ю.Г. Аверьянов утверждает, что «финансовая безопасность» для коммерческого банка это его способность сохранять и наращивать финансовый потенциал, используемый для решения его стратегических целей и задач, а также обеспечивать устойчивость, надежность и стабильность своего функционирования [1].

В.В. Бурцев считает, что под финансовой безопасностью нужно понимать комплекс мер по достижению устойчивости коммерческого банка, ликвидности его баланса, эффективной структуры капитала и наиболее прибыльных направлений его вложений, что достигается путем четкого

стратегического и тактического планирования, анализа и предотвращения угроз внешнего и внутреннего характера [2].

Многочисленные факторы влияют на жизнедеятельность коммерческого банка, такие как внешние и внутренние.

К внешним факторам относят: общеэкономические, политические, финансовые, правовые, социальные, форс-мажорные факторы, формирующие условия функционирования банковской системы: общее состояние экономики, состояние денежного обращения, проводимая денежно-кредитная политика, состояние законодательной базы, состояние финансовых рынков, участие государства в экономике и др.

К внутренним факторам финансовой безопасности коммерческих банков относят: экономические, технологические и организационные факторы, которые формируются внутри банковской системы и зависят от действий менеджеров банков, структуры активов и пассивов, объемов привлеченных ресурсов и собственного капитала, качества управления кредитным портфелем и т.д.

В современной экономике на финансовую безопасность банков наибольшее воздействие оказывают внешние факторы, которые не зависят от деятельности самого коммерческого банка и банк не может их изменить, а может, только к ним адаптироваться или строить свою работу, учитывая данные факторы. Поэтому коммерческий банк, обеспечивая финансовую безопасность, должен минимизировать внутренние риски с учетом внешних факторов, с целью оптимизации и эффективного функционирования для обеспечения финансовой устойчивости банка.

Организация и функционирование системы обеспечения финансовой безопасности банка в целях максимальной эффективности его деятельности должны основываться на ряде следующих принципов:

1. Принцип законности. Вся работа коммерческого банка должна быть основана на нормативной, инструктивной и законодательной базах с целью финансовой безопасности. Нарушение законного характера деятельности может привести к банкротству.

2. Принцип экономической целесообразности. В соответствии с данным принципом банк должен организовывать защиту только тех объектов, затраты на защиту которых меньше, чем потери по реализации угроз.

3. Принцип непрерывности. Функционирование системы обеспечения финансовой безопасности должно носить непрерывный характер.

4. Принцип дифференцированности. Для преодоления возникших угроз используются различные меры в зависимости от степени и характера угрозы, а так же ее последствий.

5. Принцип координации. В рамках проведения мероприятий по обеспечению экономической безопасности необходима согласованная деятель-

ность всех подразделений банка.

6. Принцип компетенции. Данный принцип касается профессиональности сотрудников банка, а именно в квалифицированных действиях на отведенном участке работы, непрофессионализм работников, может привести к различным рискам (операционным, процентным, кредитным и др.) вплоть до снижения устойчивости банка.

Только основываясь на совокупности вышеперечисленных принципов можно реализовать такую систему регулирования деятельности организаций, оказывающих финансовые услуги, которая обеспечит финансовую безопасность их деятельности.

Таким образом, ключевым моментом в обеспечении финансовой безопасности коммерческого банка является снижение рисков, предупреждение банкротства и обеспечение устойчивого финансового состояния банка.

Для того чтобы продиагностировать степень обеспечения финансовой безопасности банка необходимо воспользоваться методиками оценки финансовой устойчивости банка. В число наиболее популярных, среди российских и западных методик оценки финансовой устойчивости банка входят:

- Методика В.С. Кромонава оценки устойчивости банка;
- Методика оценки финансовой устойчивости CAMELS;
- Методология оценки финансовой устойчивости коммерческих банков, разработанная Банком России.

Обеспечение финансовой безопасности требует выявления проблем в работе банка, которые влияют на финансовую устойчивость. С помощью рассматриваемых методик банки вовремя выявляют проблемы и угрозы, что позволяет своевременно адаптироваться к изменениям экономической среды, эффективно работать на рынке банковских услуг, выполнять обязательства перед клиентами и акционерами и обеспечивать стабильный рост и развитие коммерческого банка.

Для оценки финансовой безопасности ПАО «АК БАРС» Банка нами использовалась методика В.С. Кромонава и анализ показателей оценки финансовой устойчивости, поскольку ключевым моментом в обеспечении финансовой безопасности коммерческого банка является обеспечение устойчивого финансового состояния.

Оценив уровень финансовой безопасности ПАО «АК БАРС» Банка с помощью показателей оценки финансовой устойчивости можно сделать вывод, что «АК БАРС» Банк находится на низком уровне финансовой безопасности, поскольку большое количество показателей не соответствуют нормативным показателям.

Таблица 1 – Динамика коэффициента достаточности капитала и коэффициентов характеризующие активы ПАО «АК БАРС» Банка

Показатель	Период			Формула	Норматив
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Показатель достаточности капитала (К1)	12,8%	10,8%	11,7%	(Собственный капитал/Активы работающие) x 100%	10%
Коэффициент эффективности использования активов (К6)	72%	68%	67%	(Доходные активы/Активы)x 100%	85%
Коэффициент агрессивности кредитной политики (К7)	70%	63%	62%	(Ссудная задолженность/Обязательства) x 100%	65%
Коэффициент концентрации рисков на крупных акционеров(К9)	74%	73%	97%	(Средства акционеров/Капитал) x 100%	Не более 35%

Например, показатель достаточности капитала (К1) имеет неопределенную динамику, так в 2014 г. значение коэффициента составляет 12,8%, в 2015 г. снизилось до 10,8% и в 2016 г. значение увеличивается до 11,7%. В 2015г. значение коэффициента достаточности капитала находится довольно близко к минимальному нормативу, что говорит о том, что если тенденция к снижению показателя в банке сохранится, это негативно отразится на финансовой безопасности ПАО «АК БАРС». Но в целом, на протяжении рассматриваемого периода ПАО «АК БАРС» Банк соблюдает нормативные значения достаточности капитала.

Не соответствует нормативам и снижается в течение рассматриваемого периода коэффициент эффективности использования активов, это свидетельствует о том, что доля доходных активов, в общем объеме активов, имеет низкий темп увеличения. Коэффициент агрессивности кредитной политики снижается в анализируемых периодах, причинами могут выступать неблагоприятные экономические условия, которые сократили востребованность кредитных продуктов среди клиентов. Коэффициент концентрации рисков на крупных акционеров увеличивается в анализируемых периодах, что может сигнализировать о нестабильности финансового положения крупных акционеров банка и угрозе финансовой безопасности самого банка.

По результатам проведенного анализа прибыльности деятельности банка, следует отметить, что наблюдаются проблемы с рентабельностью в течение рассматриваемого периода.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов прибыльности ПАО «АК БАРС» Банка

Показатель	Период			Формула	Норматив
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Коэффициент рентабельности активов (К13)	960275/ 36323068 7х 100% = 0,3%	-158142/ 45612412 9 х 100% = - 0,035%	-9801551/ 51727239 8 х 100% = -2%	(Прибыль/Активы) х 100%	Не менее 1,5 %
Коэффициент рентабельности капитала (К14)	960275/ 37890216 х 100% = 3%	-158142/ 38587262 х 100% = -0,4%	-9801551/ 39150834 х 100% = -25%	(Прибыль/Капитал) х 100%	Не менее 8 %

Данные таблицы 2 показывают, что коэффициент рентабельности активов (К13) в 2014 г. составляет 0,3%, в 2015 г. снижается до отрицательного значения -0,035%, в 2016 г. коэффициент также снижается и составляет – 2%. Такое снижение произошло из за убытков понесенным банком в 2015г. и 2016г. Снижение данного коэффициента оценивается, как свидетельство снижения эффективности использования банком имеющихся активов, что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости банка в анализируемых периодах.

Отрицательные значения наблюдаются также у коэффициента рентабельности капитала (К14), в 2016 г. значение достигает – 25%. При нормативном значении не менее 8%, значение в двух периодах достигает отрицательно значения, что негативно сказывается на финансовой устойчивости банка.

Используя методику В.С. Кромонава для подтверждения низкого уровня финансовой безопасности ПАО «АК БАРС» Банка воспользуемся дополнительными объектами исследования. В качестве дополнительных объектов исследования возьмем АО «АКБ «Новикомбанк» и ПАО «АКБ «Связь-Банк», рассчитаем индексы надежности и получим следующие результаты.

После того, как мы вычислили итоговые значения индексов надежности для каждого банка за определенные периоды, необходимо проранжировать банки в соответствии с полученными индексами и выявить, состояния каких объектов исследования нуждается в корректировке.

Таблица 4 - Итоговые индексы надежности банков, рассчитываемые по методике В.С. Кромонова за 2014-2016 годы

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Индекс надежности N ПАО «АК БАРС» Банка	28,39	26,5	25,6
Индекс надежности N АО «АКБ «Новикомбанк»	26,48	24,96	31,31
Индекс надежности N ПАО «АКБ «Связь-Банк»	22	21,28	28,21

Таблица 5 - Ранжирование банков в соответствии с индексами надежности, рассчитанными по методике В.С. Кромонова за 2014-2016 годы

Банк	2014 г.	2015 г.	2016 г.
"АК БАРС"	1	1	3
"Новикомбанк"	2	2	1
"Связь-Банк"	3	3	2

Таким образом, в результате применения методики В.С. Кромонова и ранжирования банков в соответствии с полученным индексами надежности видно, что финансовое состояние «АК БАРС» банка, в сравнении с «Новикомбанк» и «Связь-Банк» не вызывает опасений в 2014 г. и в 2015 г. На протяжении рассматриваемого периода индекс надежности ПАО «АК БАРС» не достигает максимального индекса 100, что не может подтверждать его надежность и финансовую безопасность. В 2016г. у банка наблюдается крайне низкий индекс надежности 25.6, что может говорить о довольно низком уровне обеспечения финансовой безопасности ПАО «АК БАРС».

В целях обеспечения высокого уровня финансовой безопасности, задача руководства не только исследуемого банка но и всех коммерческих банков должна быть направлена на своевременное выявление, контроль и минимизацию рисков, угрожающих финансовой безопасности банка. Основной задачей системы управления рисками является поддержание на приемлемом уровне принимаемого банком риска в соответствии с собственными стратегическими задачами при обязательном условии сохранения финансовой устойчивости.

Таким образом, коммерческим банкам в своей деятельности необходимо придерживаться основных принципов организации и функционирования системы финансовой безопасности. В целях обеспечения финансовой безопасности банков, основная задача руководства, заключается в своевременном выявлении, контроле и минимизации рисков. Коммерче-

ские банки, проводя оценку финансовой устойчивости с использованием методик В.С. Кромонава, CAMELS и Банка России одновременно, обеспечат более реальные результаты оценки его финансовой устойчивости, надежности, безопасности. Что поможет в разработке грамотной финансовой политики и создании специальных подразделений банка для управления рисками и обеспечения финансовой безопасности.

Библиографический список

1. Аверьянов Ю.Г. Теоретические аспекты финансовой безопасности коммерческого банка // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2014. - № 4. – С. 77-81.

2. Бурцев В.В. Финансовая безопасность коммерческих банков в современных условиях // Вопросы экономики. – 2014. - № 20. - С. 5-11.

3. Гапоненко В.Ф. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 12. – С. 165- 169.

АНАЛИЗ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Олейникова И.Н., д.э.н., профессор

Таганрогский институт управления и экономики

г. Таганрог, Россия, E-mail: i.oleynikova@tmei.ru

В современных социально-экономических условиях одним из наиболее перспективных источников роста российской экономики является активизация внутреннего инвестиционного потенциала страны, в рамках которой значительную роль играют финансы домашних хозяйств.

Экономическое положение домохозяйств оказывает определяющее воздействие на состояние финансовой системы страны, поскольку в руках населения сосредоточена основная доля национального дохода. Разделение структуры располагаемого дохода домашних хозяйств на потребляемую и сберегаемую части позволяет финансировать как простое, так и расширенное воспроизводство. При наличии адекватной государственной финансовой политики население способно эффективно участвовать в формировании финансовых ресурсов различных сегментов финансового рынка.

Анализ сберегательной активности населения целесообразно проводить с использованием совокупности показателей, расчет которых возможен на основе данных официальной статистики Росстата, показателей статистики банковского сектора и отдельных сегментов финансового рынка, размещаемых на официальном сайте Банка России.

Потенциал вовлечения финансовых ресурсов населения в организованные формы инвестиций характеризует динамика сбережений, доля сбережений в использовании денежных доходов, а также доля сбережений населения в ВВП.

Динамика сбережений населения (рисунок 1, рассчитано автором по [1]) демонстрирует зависимость их уровня от степени стабильности развития национальной экономики. Наиболее низкий уровень наблюдается в 2008 и 2014 годах, наиболее проблемных с точки зрения макроэкономической динамики. Неординарный рост сбережений в 2015 обусловлен, с одной стороны, достаточно высоким по сравнению с 2014 ростом денежных доходов населения (темп роста – 111,7%), а с другой, – отказом населения в условиях нестабильной экономической ситуации от крупных трат (приобретение недвижимости, автомобилей, предметов длительного пользования). Такое явление получило название «рост нормы сбережений в кризис». В кризисный год норма сбережений резко падает (это наблюдалось и в 2008-м, и в 2014 г.), но в последующий год резко возрастает. В этом смысле показатель 2015 г. вполне укладывается в эту логику (несмотря на замедление индексации пенсий и зарплат) [2, с. 35)].

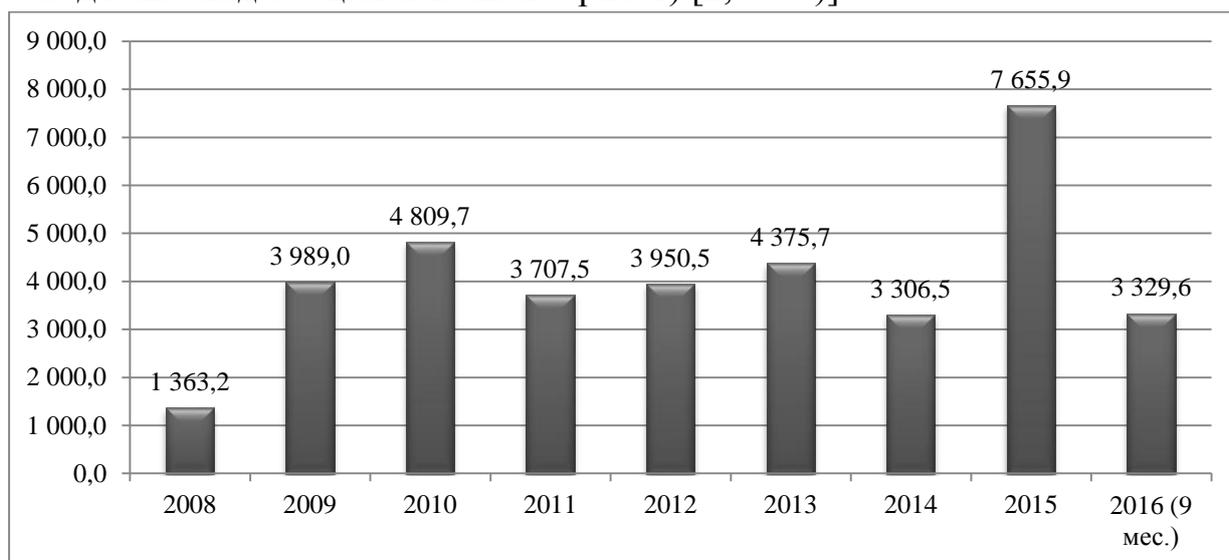


Рисунок 1 – Динамика сбережений населения, млрд руб.

Доля сбережений в структуре денежных доходов населения, рассчитанная на основе статистики уровня жизни населения [1], представлена на рисунке 2.

На динамику данного показателя оказала влияние неустойчивая динамика развития экономики в условиях кризиса, инфляционные ожидания, сложившиеся на рубеже 2014-2016 гг. и резкое снижение уровня жизни.

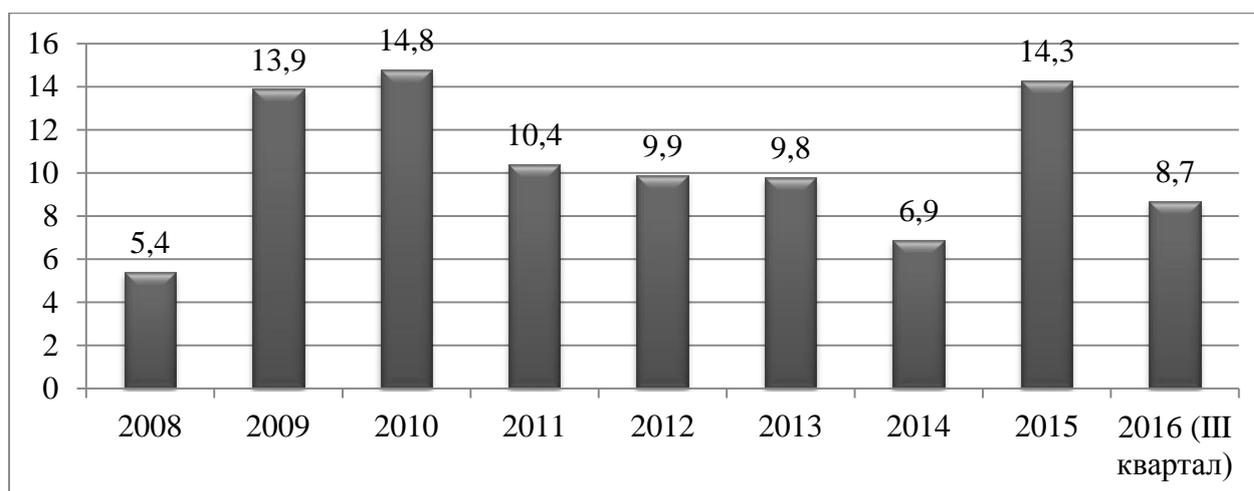


Рисунок 2 – Доля сбережений в структуре денежных доходов населения, %

Качественным показателем потенциала сбережений является доля сбережений населения в ВВП, рост данного показателя характеризует нарастание сберегательного потенциала. Для расчета используем данные о динамике использованного ВВП за рассматриваемый период [3]. Результаты расчетов отражены на рисунке 3. Если абстрагироваться от нестандартной ситуации 2015 г, очевидным является сокращение потенциала сберегательной активности населения.

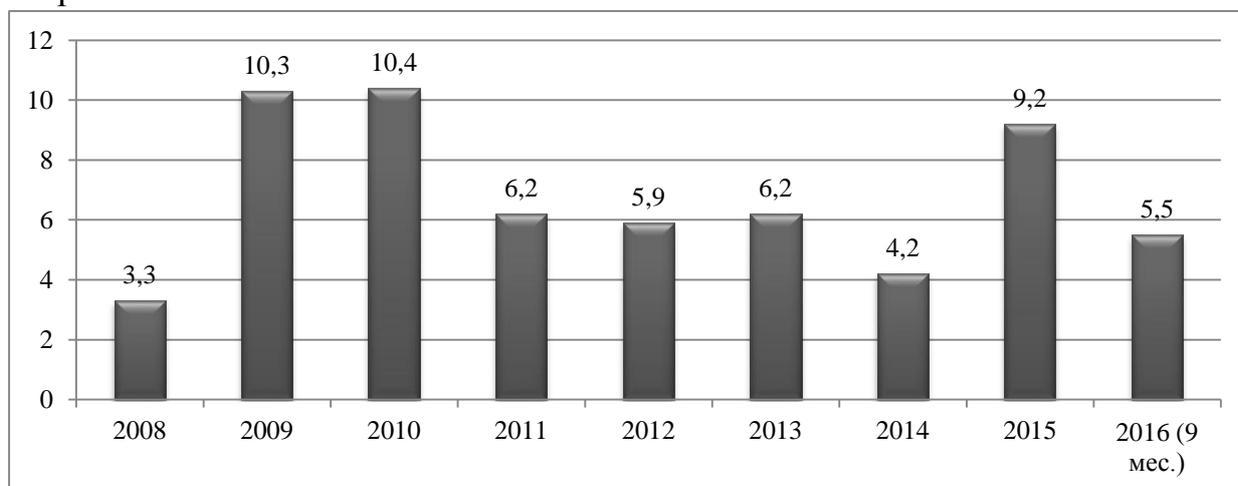


Рисунок 3 – Доля сбережений населения в ВВП, %

Существенный интерес представляет исследование направлений инвестирования сбережений населения. Классическими направлениями таких инвестиций в банкорентрированной модели финансового рынка России выступают банковские депозиты, валюта и ценные бумаги (таблица 1).

В 2008 г. в условиях глобального экономического кризиса, девальвации рубля и высокого уровня инфляционных ожиданий, неустойчивого финансового состояния банковского сектора произошел отток вкладов физических лиц и сокращение объемов сбережений, привлеченных посред-

ством банковских сертификатов. В результате в сентябре-октябре 2008 года объем вкладов населения в банках значительно сократился. Большая часть изъятых денежных средств была переведена в наличную иностранную валюту либо размещалась на валютных депозитах. Однако темпы прироста сохранились на достаточно высоком уровне.

Таблица 1 - Классическими направлениями инвестиций

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Вклады физических лиц в банковском секторе, млрд руб. [4, 5]	5907	7485	9818	11871	14251	16958	18553	23219	23674
Темпы прироста, %	–	26,7	31,2	20,9	20,1	19,0	9,4	25,1	–
Вложения в ценные бумаги, млрд руб. [6]	129,9	84,8	74,3	88,9	414,6	565,8	686,9	805,4	Нет данных
Приобретение иностранной валюты, млрд руб. [6]	2004,1	1561,1	1173,3	1499,5	1903,4	1874,6	2780,6	2233,7	Нет данных

*Данные за 2016 представлены на 01.12.2016

Стабилизация ситуации в банковском секторе, достигнутая за счет совокупности мер по поддержанию ликвидности, предпринятых Банком России, а также агрессивная процентная политика в 2009-2010 гг. обусловили быстрый рост вкладов населения в ряде банков, в том числе региональных. Наиболее существенный рост наблюдался в сегменте вкладов более 1 года. В 2011-2013 гг., не смотря на некоторое снижение, наблюдались устойчивые темпы роста рублевых депозитов населения. %). Краткосрочное сокращение объема вкладов населения в банках наблюдалось в конце 2013 года, это было обусловлено реакцией населения на негативную информацию о состоянии кредитных организаций.

Существенное замедление темпов роста вкладов физических лиц наблюдается в 2014 году, причины такой динамики, а также всплеска темпов роста в 2015 г. уже рассмотрены выше. Показатели объемов депозитов населения на 1 декабря 2016 г. позволяют утверждать, что темпы роста могут достигнуть 9-10%, что соответствует уровню 2014 г. Информация Банка России о возможной девальвации рубля, очевидно, спровоцирует прирост валютных депозитов, что можно расценивать как исключительно конъюнктурную ситуацию, а не долгосрочную тенденцию.

Анализ вложений в государственные и другие виды ценных бумаг де-

монстрирует несущественность данного направления инвестирования сбережений для населения России, причины видятся в определенной непопулярности таких инвестиций ввиду недостаточно высоких доходов в виде текущих поступлений и отсутствия достаточного объема сбережений для существенных инвестиций на рынке ценных бумаг.

В этой связи перспективными направлениями повышения сберегательной активности населения представляются такие:

– повышение в структуре сбережений населения доли средств, инвестируемых в ценные бумаги. Средством решения данной задачи видится развитие такого инструментария как структурированные финансовые продукты и инвестиционные счета;

– увеличение совокупного объема сбережений за счет сокращения потребления домохозяйств в части, обеспеченной финансовыми ресурсами, получаемыми домохозяйствами в виде потребительских кредитов;

– повышение удельного веса пенсионных активов на рынке капитала;

– повышение доли взносов по страхованию жизни в совокупных страховых взносах физических лиц;

– повышение доли розничных инвесторов в инструментах инвестирования на финансовом рынке: паевых инвестиционных фондах (ПИФах) и прямых биржевых торгах.

Главным сдерживающим фактором решения данных задач остается невысокий уровень доходов и сохраняющееся сокращение реальных располагаемых доходов населения, а также недостаточно высокий уровень финансовой грамотности.

Библиографический список

1. Объем и структура денежных доходов населения. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения 19.02.2017)

2. Матовников, М.Ю. Сберегательная активность населения России // Деньги и кредит. 2015. № 9. С. 34-39.

3. Использованный ВВП, годовые данные. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm (дата обращения 19.02.2017).

4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=nadzor> (дата обращения 19.02.2017).

5. Статистический бюллетень Банка России. 2017. № 1. URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1701r.pdf> (дата обращения 19.02.2017).

6. Баланс денежных доходов и расходов населения. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения 19.02.2017).

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ОСНОВЫ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Уланова Ж.Ю., к.э.н., доцент
Волжский университет имени В.Н. Татищева
г. Тольятти, Россия, E-mail: info@vuit.ru*

Современное состояние страхового рынка, находясь в периоде стагнации, увеличивает уровень неопределенности и количество угроз при принятии управленческих решений. Кроме этого, значительно увеличивается вероятность разорения автостраховщиков, что обусловлено ростом судебных издержек, падением курса рубля. В связи с этим обеспечение экономической безопасности становится залогом успешного функционирования страховщиков и сохранения конкурентных позиций.

Экономическая безопасность страховой организации – защищенность деятельности от отрицательных воздействий окружающей среды, а также способность быстро устранить различные угрозы и риски. Значительное влияние на экономическую безопасность страховой организации оказывают многие факторы: законодательная база, уровень налогообложения, безопасность бизнеса, инвестиционная привлекательность государства и т.д.

Финансовая безопасность рассматривается как важнейшее составляющее звено экономической безопасности, под которой принято понимать определенную систему, которая обеспечивает защиту и предупреждает различные угрозы. Именно ее поддержание направлено на соблюдение экономических интересов и удержание от критического ущерба хозяйствующего субъекта [2].

Поэтому сохранение финансовой безопасности в целом должно совпадать с целями системы экономической безопасности, основными из которых выступают:

- обеспечение финансовой независимости;
- поддержание должного уровня эффективности работы страховой компании;
- сохранение финансовой устойчивости;
- обеспечение эффективного функционирования организационной системы и регулирование исполнения управленческих функций страховщика;
- охрана окружающей среды;
- защита информационных, правовых, технологических ресурсов деятельности организации.

В страховой сфере финансовая безопасность характеризует такое со-

стояние финансов страховой компании, согласно которому характеризующие его показатели, находятся в допустимых пределах, обеспечивая не только нормативное, но и грамотное и эффективное функционирование страховщика» [2].

На сегодняшний день финансовая безопасность страховой организации оценивается по трем направлениям: финансовая устойчивость, необходимый уровень платежеспособности и эффективность управления финансовыми ресурсами.

Оценить финансовую безопасность, направленную на обеспечение устойчивого развития страховщика, можно с помощью определенного набора количественных и качественных показателей (рисунок 1).



Рисунок 1 - Система показателей финансовой устойчивости страховой компании

Финансовая устойчивость страховой компании как системы, адаптирующейся к изменениям внешней среды, имеет два признака: платежеспособность – возможность расплачиваться по своим обязательствам, и наличие финансового потенциала для развития, чтобы соответствовать возможным изменениям внешних условий.

В этой связи, под финансовой устойчивостью страховой организации понимается такое состояние финансовых ресурсов организации, при котором она в состоянии своевременно и в предусмотренном объеме выполнять взятые на себя текущие и будущие финансовые обязательства перед всеми субъектами за счет собственных и привлеченных средств.

На основании закона «Об организации страхового дела в РФ» основой финансовой устойчивости страховщиков является:

наличие оплаченного уставного капитала;

достаточность страховых резервов для исполнения обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования, взаимного страхования;

система перестрахования [1].

Страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного п. 3 ст. 25 Закона о страховании минимального размера уставного капитала.

Страховые резервы страховщика должны быть сформированы в установленном порядке для обеспечения исполнения обязательств по договорам страхования и должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности.

Для поддержания финансовой устойчивости страховая организация может использовать перестраховочные операции, то есть застраховать полностью или частично риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы у другого страховщика по заключенному с ним договору перестрахования.

С целью обеспечения финансовой устойчивости страховщиков возникает необходимость осуществления контроля за финансовым состоянием страховых компаний со стороны Департамента страхового надзора. Эта необходимость вызвана следующими вполне разумными и оправданными причинами [3, с. 77].

Во-первых, на макроэкономическом уровне задача обеспечения финансовой устойчивости страховой организации выражается через роль страховых организаций как стабилизатора рынка и социальным характером страховой услуги для населения.

Вторая причина носит юридический характер. Для страховых организаций, созданных в форме товариществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ закрытого типа характерна ограниченная ответственность по своим обязательствам. В результате при неустойчивости страховщика кредитор получит свои средства при условии наличия определенного резерва в виде оплаченной части акционерного капитала. Следовательно, гарантированное наличие такого резерва у акционерного общества приобретает принципиальное значение и в странах с развитым рынком регулируется законодательно. Эти требования распространяются и на страховые организации.

Роль страхования и рынка страховых услуг в развитии общества определена задачами, направленными на обеспечение непрерывности и стабильности общественного воспроизводства, различных видов хозяйственной деятельности, поддержание уровня жизни населения, доходов экономических субъектов при наступлении определенных событий - страховых

случаев. Следовательно, их реализация возможна лишь при условии финансовой устойчивости и стабильности самих страховых организаций.

Выступая одним из стратегических факторов, финансовая устойчивость страховщика воздействует на экономическую безопасность общества в целом и выступает защитой страховых интересов между звеньями социально-экономической системы, хозяйствующими субъектами и населением [4, с. 546].

Кроме того, финансовые ресурсы страховых организаций являются важным элементом финансового капитала и оказывают значительное влияние на развитие инвестиционного и финансового рынков.

Таким образом, финансовая устойчивость выступает критерием уровня экономической безопасности страховой организации и воздействует на экономическую безопасность общества в целом. Помимо этого, она является одним из стратегических факторов успешного функционирования финансовых отношений по защите страховых интересов между звеньями социально-экономической системы, хозяйствующими субъектами и населением.

Библиографический список

1. Закон РФ от 27.11.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 09.02.2016) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».
2. Панков, Ю.В. Финансовая безопасность страховщика как атрибут страховой культуры // [Электронный ресурс]- Режим доступа. - URL: <http://lib.ru/p/pankow/financialdoc.shtml>.
3. Страхование: учебник для вузов / Под ред. В.В.Шахова. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 519 с.
4. Страховой менеджмент. Учебное пособие. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2015. – 703 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МУСУЛЬМАНСКИХ БАНКОВ

*Шавтикова И.М., студент
Саратовский социально-экономический институт
РЭУ им. Г.В.Плеханова
г.Саратов, Россия, E-mail: ila.shavtikova@yandex.ru*

Термин «исламская финансовая система» появился в середине 1980-х годов. Исламская финансовая система часто описывается как финансовая

система, не предполагающая взимание процента. Однако принципы исламских финансов являются значительно более широкими, чем отказ от ставки процента. Они основываются на шариате – совокупности правил и законов, касающихся управления экономикой, социальных, политических и культурных аспектов исламского общества. Из-за несоответствия этим законам использование общепринятых финансовых инструментов в мусульманском мире связано со значительными трудностями.

Являясь одним из крупнейших поставщиков капитала на мировые рынки, исламский мир не может не представлять интерес для России, в свете поиска инвестиционных ресурсов. Приход в РФ исламских банков может быть полезным российской банковской системе, так как следование банковского учреждения религиозным принципам повышает к нему доверие со стороны верующих (уже сейчас в России насчитывается 21 миллион мусульман). Доверие играет большую роль в исламском банкинге, так как клиент должен доверять банку, чтобы отдать ему свои деньги, и наоборот. Тем самым, доверие со стороны клиентов позволит несколько модернизировать экономику страны в целом и тем самым, выведет ее на качественно новый тип развития. [3]

Поиск возможных путей сотрудничества с исламским капиталом не представим без понимания сути деятельности банковской системы в мусульманских странах, которая формируется под воздействием особой институциональной среды. Исламские институты оказывает доминирующее влияние на различные сферы общественной жизни, регламентируя не только вопросы культа и поведения в быту, но также экономические, политические, и иные отношения в обществе. Посредством основополагающих источников ислама и мусульманского права (шариата) – Корана и сунны Пророка установлены нормы, которые должен соблюдать каждый правоверный мусульманин. Ключевым звеном социально-экономической «исламской доктрины» является запрещение процента (рибы). Это самое значительное из предписаний Корана представляет собой основу деятельности исламских банков.

Поскольку деятельность исламского банка должна соответствовать принципам ислама, особая роль в исламской банковской системе отводится религиозному комитету, который контролирует процесс кредитования с тем, чтобы все кредитные операции проходили на беспроцентной основе. Кроме того, являясь частью кредитной системы стран базирования, исламские банки подпадают под государственное регулирование. Роль контролирующего и регулирующего органа выполняет Центральный банк. Он регулирует деятельность исламских банков через законы и подзаконные акты. Однако законодательство в области исламского банковского дела не унифицировано. Серьезным

препятствием для развития исламского банкинга является отсутствие специального законодательства, регулирующего деятельность исламских экономических организаций.

Существует и еще одна проблема исламской банковской практики, которая также обусловлена природой исламского банка. Дело в том, что обязательным требованием к банкам на Западе является гарантия возврата депозитов. В исламском банке помимо текущих и сберегательных счетов, по которым обеспечивается возврат номинальной суммы вклада, выделяются также инвестиционные счета, по которым невозможно гарантировать возврат вклада, поскольку их использование, так или иначе, сопряжено с финансовыми рисками. В этой связи порой возникают проблемы с контролирующими органами, в частности действующее в России законодательство рассматривает беспроцентные ссуды как подарки и облагает их получателей дополнительным налогом.

Учитывая институциональные особенности мусульманской банковской системы, развитие исламского банковского дела в российской экономике малоперспективно без выполнения трех основных требований. Прежде всего, это создание шариатского наблюдательного совета, который бы оценивал все операции банков с точки зрения соответствия их шариату, другими словами подтверждал бы, что банк действительно является исламским. Во-вторых, поскольку исламские банки осуществляют все свои операции на беспроцентной основе, не должно существовать законодательно установленных ограничений на осуществление банковских операций без выплаты или взимания процента. Наконец, банкам должно быть разрешено участвовать в торговых операциях и делить прибыли и убытки со своими клиентами.

Российское банковское законодательство, в отличие от законодательства отдельных стран, не предполагает возможности реализации модели банковского бизнеса в соответствии с требованиями шариата. Так, с учетом имеющейся информации о практике финансовых операций, осуществляемых так называемыми «исламскими банками», их операции с точки зрения российского банковского законодательства не могут, именоваться банковскими, т.к. возмездность относится к существенным условиям таких договоров, как банковский вклад и кредит, причем плата по ним установлена в виде процента, что строго запрещено нормами шариата.

Устранить существующие проблемы возможно при правильном структурировании сделок, уверяют эксперты, но в отдельных случаях необходимы изменения в российском законодательстве, так как любой вид экономической деятельности предполагает необходимость соблюдения целого ряда требований: в области бухгалтерского учета, отчетности,

налогообложения, организации корпоративного управления, защиты прав потребителей, финансового регулирования и т.д.

Таким образом, схема исламского финансирования основана на распределении рисков, где клиент и банк совместно несут ответственность по любым инвестициям на согласованных условиях распределения прибыли. Клиенты к таким условиям сегодня готовы, а вот российским банкам для реализации этой модели финансирования требуются законодательные поправки.

Библиографический список

1. Прудникова. Журнал «Проблемы современной экономики», N 3(15)//<http://www.m-economy.ru/>
2. Ясин Расулов. «Исламские банки»// <http://molites.narod.ru/>
3. Орехова, Е.А. Многогранность структур института доверия в современных условиях. // Наука и общество. Научно-практический журнал. Серия «Экономическая теория» №4(19) 2014.

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Cultural protest of modern artists lies in the field of communications Elena Ilcheva.....	3
Формирование стратегической карты корпоративной финансовой стратегии	
Афоничкин А.И., Гончаров А.В.	11
Тольятти в статусе ТОСЭР (территории опережающего социально-экономического развития) - перспектива на будущее	
Бабенкова М.З.....	18
Особенности антикризисного управления в процедурах банкротства	
Бехтина О.Е.....	20
Теоретические аспекты эффективного управления портфелем проектов стратегического развития интегрированных экономических систем	
Боровых А.А.	26
Вероятностно-статистические модели в задачах управления сложными социально-экономическими системами	
Ваулина К.В.	39
Методы управления инновационной деятельностью предприятия	
Герасимов Б.Н., Новикова Н.А.	42
Не боимся налоговых проверок, а работаем в «унисон» с налоговыми органами	
Гизатуллина С.В.	46
Повышение информационной безопасности предприятия как фактор гармонизации	
Губанова С.Е.....	53
SMM технологии как инструмент коммуникации бренда	
Драгунова И.В.	57
Методы формирования интегрированных экономических систем	
Журова Л.И.	63
Метод оценки корреляционной взаимосвязи между компонентами многопараметрических систем по обобщенным числовым характеристикам статистических данных	
Зибров П.Ф., Зиброва О.Г.....	73
Использование энтропии при управлении качеством процессов по методике «6 СИГМ»	
Ильичев В.М., Ильичев А.В.	80
Развитие бизнес-идеи открытия пивных ресторанов в Ростовской	

области	
Лышевская К.И.....	84
Анализ состояния и сценарии долгосрочного развития экономики	
России	
Макарова В.И., Богдашкин Ю.Н., Елисеева И.В., Елисеева А.И.....	86
Сравнительный анализ моделей формирования стоимости	
драгметаллов	
Максимов А.А.	93
Методология анализа финансовой среды для разработки	
корпоративной финансовой стратегии	
Мошкова Т.А., Гончаров А.В.	96
Закономерности формирования системы управления инновационной	
деятельностью предприятия	
Новикова Н.А.....	106
Краткосрочное прогнозирование уровня среднедушевых денежных	
доходов населения регионов Приволжского федерального округа	
Фомичева Т.А., Ключин А.В.....	111
Развитие российской экономической науки в 1920-е гг.: опыт	
регионов	
Царькова С.Б., Царьков И.И.....	115

АНАЛИЗ, УЧЕТ И АУДИТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Новые требования к ведению кассовой дисциплины в 2017 г.	
Жукова Е.В.....	119
Проблемы использования международных стандартов финансовой	
отчетности в практике коммерческих банков Российской Федерации	
Левченко Л.В., Беспалова Е.Е.....	122
Учет и анализ затрат, влияющих на обеспечение экономического	
развития химического комплекса России	
Макарова В.И., Остроухова В.А.....	125
Затраты организации в контексте устойчивого развития	
Свешникова О.Н., Гупперт Е.С.	134

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ

Технологии анализа как средства для получения конкурентного	
преимущества образовательной организации	
Дуюнова А.М.	138

Реинжиниринг организационно-управленческой структуры образовательной организации довузовского профессионального образования	
Медведева С.М., Уренёва И.И., Гончарова Н.А.	141
Организационно-экономические механизмы управления системой дуального обучения	
Лысенко И.В., Семешко И.А.	146

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Адаптация исламских банков в традиционной рыночной экономике: проблемы и перспективы	
Затонских И.Т., Наэль Фуад Абд.....	150
Оценка финансовой безопасности коммерческого банка в России	
Левина Л.И.	153
Анализ сберегательного поведения населения в России	
Олейникова И.Н.	159
Особенности финансовой устойчивости страховых организаций как основы их экономической безопасности	
Уланова Ж.Ю.	164
Институциональная среда функционирования мусульманских банков	
Шавтикова И.М.	167

Материалы
XIV Международной научно-практической конференции
«ТАТИЩЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
НАУКИ И ПРАКТИКИ»

В 4-х томах

Том 4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Компьютерная верстка и дизайн

И.А. Чиргадзе

Сдано в набор 05.04.2017.

Подписано к печати 07.04.2017.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная.

Гарнитура Times ET.

Печать оперативная. Усл. п.л. 10,9. Уч.-изд. л. 10,1.

Тираж 100 экз. Заказ № 87.

Отпечатано в типографии ВУиТ.