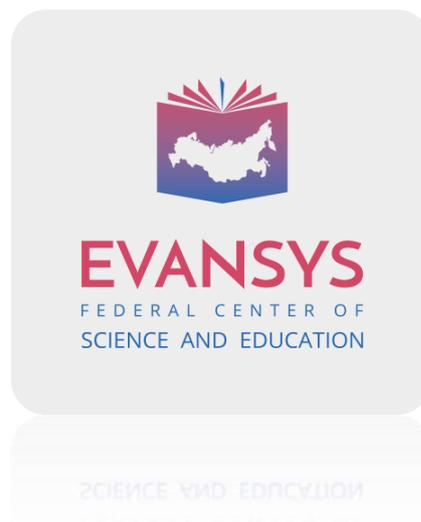


**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ ЭВЕНСИС**

**FEDERAL CENTER OF SCIENCE AND EDUCATION**



**Научные исследования в области экономики  
и менеджмента**

**Выпуск II**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(25 апреля 2017 г.)**

**г. Саратов**

**2017 г.**

**Научные исследования в области экономики и менеджмента.** / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2 . г. Саратов, 2017. 66 с.

**Редакционная коллегия:**

доктор экономических наук, доцент Бобыль Владимир Владимирович (г. Днепропетровск), доктор технических наук, профессор, действительный член академии проблем качества, действительный член академии информатизации образования Васильков Юрий Викторович (г. Ярославль), кандидат экономических наук, доцент Гаврилина Наталья Евгеньевна (г. Астрахань), доктор экономических наук Гокжаева Елена Борисовна (г. Майкоп), кандидат экономических наук, член-корреспондент академии проблем качества РФ Гущина Людмила Степановна (г. Ярославль), кандидат экономических наук Желнова Кристина Владимировна (г.Ижевск), кандидат физико-математических наук, доцент Коварда Владимир Васильевич (г. Курск), кандидат технических наук, доцент Комаров Павел Ильич (г. Москва), доктор экономических наук, профессор Кузьмина Татьяна Ивановна (г. Нижний Новгород), доктор экономических наук, профессор Макаров Владимир Васильевич (г.Санкт-Петербург), кандидат экономических наук, доцент Мурадова Зарема Рамазановна (г. Махачкала), кандидат экономических наук, доцент Павлова Светлана Никандровна (г. Якутск), доктор экономических наук, профессор Сазонов Сергей Петрович (г. Волгоград), кандидат экономических наук, доцент Сапожников Владимир Николаевич (г. Москва), доктор экономических наук, доцент Сембиева Лязза Мыктыбековна (г. г. Астана), доктор психологических наук, профессор Симонович Николай Евгеньевич (г. Москва), кандидат экономических наук Сысова Елена Леонидовна (г. Санкт-Петербург), доктор экономических наук, профессор Чалдаева Лариса Алексеевна (г. Москва), доктор экономических наук, доцент Чараева Марина Викторовна (г. Ростов-на-Дону), доктор физико-математических наук, профессор, академик Нью-Йоркской АН (США) Шермухамедов Аббас Таирович (г.Ташкент), доктор географических наук, профессор Яковенко Наталия Владимировна (г. Хабаровск), доктор экономических наук, профессор Яшева Галина Артемовна (г. Витебск).

В сборнике научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции **«Научные исследования в области экономики и менеджмента» (г. Саратов)** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

## Оглавление

<b>СЕКЦИЯ №1.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b> .....	6
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Голикова А.С.....	6
<b>СЕКЦИЯ №2.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ</b> .....	8
СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ Андрющенко Г.И., Солодуха П.В. ....	8
ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ Евлампиева Г.И.....	10
ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННОГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СВЕТОДИОДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ Макаров В.В., Верединский С.Ю., Мохов А.С.....	13
АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ И КИТАЯ Мухамедиева С. А., Герасимова К. В. ....	16
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b> .....	19
УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОМПАНИИ Алтынбеков А.А. ....	19
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ОАО «РЖД» Платти А.М. ....	22
ОБЛИГАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА Прокопенко В.Е. ....	25
ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СЧЕТОВ В ТРЕХУРОВНЕВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ Хлоев М. А. ....	27
ОСОБЕННОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В РОССИИ И В КИТАЕ Юань Сышэн .....	30
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА</b> .....	34
СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ Лиджи-Горяев Д.В. ....	35
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ</b> .....	37
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА</b> .....	37
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО</b> .....	37

АНАЛИЗ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ Зарипова Р.Р. ....	37
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ Кусебаева А.Ж. ....	40
<b>СЕКЦИЯ №8.</b> <b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b> .....	42
СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ» И ЕГО ОЦЕНКА Аллахвердиева Ф.Х., Лаврухина Н.В. ....	42
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Камалова Д.И. ....	45
<b>СЕКЦИЯ №9.</b> <b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №10.</b> <b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №11.</b> <b>МАРКЕТИНГ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №12.</b> <b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №13.</b> <b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №14.</b> <b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №15.</b> <b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	47
<b>СЕКЦИЯ №16.</b> <b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	47
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ Стексова С. Ю., Ледукова А. Е. ....	48
БАНКРОТСТВО В РАЗВИТИИ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ Хлыстова О.В./Khlystova O.V./, Карелина П.В./Karelina P.V./.....	51
<b>СЕКЦИЯ №17.</b> <b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	54
<b>СЕКЦИЯ №18.</b> <b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	54
<b>СЕКЦИЯ №19.</b> <b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА</b> .....	54
СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-КАДРОВОГО АУДИТА Аралбаева С.К. ....	54
СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ Шамахова Ю.В., Дерябина С.С. ....	57

<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....</b>	<b>60</b>
<b>ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
Салимов А.М.....	60
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>63</b>
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ .....</b>	<b>63</b>
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>63</b>
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ .....</b>	<b>63</b>
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД.....</b>	<b>64</b>

## **СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Голикова А.С.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,  
г. Санкт-Петербург

На сегодняшний день в обществе не осталось сфер человеческой жизни, которых бы не коснулась глобализация. Наиболее сильно этот процесс проявляет себя в экономике. Поскольку внедрение глобализационных процессов в экономики отдельных стран мира непосредственно оказывает влияние на жизнь всего общества, будет актуальным проанализировать положение России в данных условиях. Целью статьи является оценка перспектив развития экономики России в условиях глобализации. Для достижения этой цели ставится ряд задач, в числе которых содержатся анализ текущей ситуации в экономике страны, определение проблем развития, а также предложение путей по их преодолению.

Для понимания основ экономического развития отдельных стран в эпоху глобализации необходимо рассмотреть основные факторы, которые характеризуют данный процесс:

- 1) торговля конкурентоспособными товарами и услугами на мировом рынке, образование ТНК;
- 2) высокая предпринимательская активность;
- 3) инновационные технологии в производстве;
- 4) повышение производительности труда и совершенствование человеческого капитала;
- 5) активная инвестиционная деятельность.

Объективным фактором глобализации экономики страны является появление транснациональных корпораций, которые оказывают огромное влияние на функционирование потребительских рынков развивающихся экономик, выполняя при этом функцию международного регулятора производства и распределения продукции [8, с. 95]. ТНК других стран широко охватывают российский рынок, однако сама страна не располагает такого типа компаниями. В наибольшей степени развитию ТНК способствует активное производство конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг, а также активная деятельность по их сбыту.

В эпоху глобализации большой конкурентоспособностью обладают высокотехнологичные товары. Если посмотреть статистику по их доле в общем объеме экспорта России, то можно наблюдать, что процент данных товаров в период 2013-2017 годов колеблется в пределах 6,8-14,5% [3]. Следовательно, можно сделать вывод о том, что эта отрасль имеет слабое развитие в нашей стране.

Слабая товарная конкуренция России на мировом рынке в большей мере определяется политикой государства, меры которой не направлены на поддержку отечественных товаропроизводителей. Развитие малого и среднего предпринимательства является важнейшим фактором выхода экономики страны на новый уровень. Несмотря на предпринимаемые российским государством попытки способствовать предпринимательской деятельности, доля малого и среднего предпринимательства в экономике России стабильно остается на уровне менее 25%. В это же время для развитых стран этот показатель выражается в значении 40-60% [7, с. 59].

Главная причина этого заключается в том, что экономика России ориентирована на экспорт топлива и сырья, в котором преобладают крупные предприятия. Такая направленность приводит к усилению зависимости от сырьевой базы, что также вносит негативный оттенок в развитие экономики страны.

В наше время одним из главных показателей развития экономической системы страны являются инновационные разработки. Они способствуют достижению устойчивого экономического роста, а также играют большую роль в обеспечении конкурентоспособности страны. Так как экономика России завязана на экспорте сырья, в стране наблюдается медленная динамика развития инновационных технологий. По официальным данным статистики инновационной активности организаций только 9,3% от общего числа включают инновации в свою деятельность [6]. Компании больше предпочитают внедрять уже готовые технологии, чем вкладываться в создание новых. Одной из главных причин этого является слабое финансирование инновационной деятельности со стороны государства [1, с. 40]. По статистике затраты

России на исследования и разработки в 2015 году не превысили 1,13% от ВВП в целом по стране [2], чем у других более инновационно развитых стран (например, США – 2,74%, Япония – 3,59%, Республика Корея – 4,29%) [5].

С развитием инноваций тесно связаны повышение производительности труда и совершенствование человеческого капитала. Данные процессы повышают эффективность отраслей и секторов экономики, в которых они протекают. В нашей стране уровень производительности труда примерно в 3 раза ниже, чем в США, Германии и Норвегии. Неэффективность системы образования, сокращение численности высококвалифицированных работников непременно негативно сказывается на структуре национальной экономики. Это вводит ограничения на рост совокупного спроса на высококачественную рабочую силу, а вследствие этого препятствует повышению уровня человеческого капитала [9, с. 122-123].

В свою очередь, наличие высоких технологий и высококлассного человеческого капитала значит главным фактором привлечения инвестиций, которые являются важной составляющей современной экономики. Они несут большое значение и для страны, и для ее населения. Активное привлечение инвестиций, их эффективное использование способствуют экономическому росту, обеспечивают международное движение капитала, а также содействуют развитию инновационной деятельности. Рассматривая современную ситуацию в России, можно увидеть не только снижение иностранных инвестиций, но и отток отечественных инвестиций в другие страны. По данным статистики с 2011 по 2015 год иностранные инвестиции снизились со 190,6 млрд. долларов до 14,8 млрд. долларов [10, с. 196-197]. В эти же годы доля инвестиций в основной капитал в ВВП не превысила 20,4% [4]. Во многом слабое инвестирование определяется тем, что большинство иностранных инвесторов вкладывало свои капиталы в энергетику и ресурсодобывающую промышленность. Однако на фоне обострения геополитической обстановки многие страны отказались от импорта российских нефти и газа, что оказало негативное влияние на инвестиционную привлекательность этой отрасли. Помимо этого, на интерес инвесторов оказали влияние нестабильный курс рубля и практически отсутствие наукоемких и инновационных отраслей.

Раскрыв сущность основных проблем развития экономики России в условиях глобализации, можно предложить пути их устранения. В основе этого лежит разработка научно обоснованного плана развития, в котором четко выделены необходимые к принятию действия.

Во-первых, страна нуждается в освоении новых секторов экономики, в которых бы производились товары, пользующиеся большим спросом. Необходимо отойти от политики экспортоориентированной направленности к развитию внутреннего рынка для обеспечения выхода на мировую торговую арену. Объединение отдельных российских предприятий в интегральные составляющие транснациональных корпораций поможет открыть новые источники для их финансирования. В то же время производимая продукция сможет найти дороги на мировые рынки. Однако при этом не стоит забывать о развитии традиционно сильных секторов экономики, таких как оборонного, аграрного и сырьевого на основе инноваций. Это может способствовать росту эффективности производства конечных продуктов, повышению качества производимых товаров, а также производительности труда. В данном отношении Россия имеет большой резерв для превращения ресурсных преимуществ в конкурентные преимущества.

Во-вторых, российскому предпринимательству остро необходима государственная поддержка. Поэтому необходимо устранить избыточное регулирование бизнеса со стороны государства и, в свою очередь, установить между ними партнерские отношения.

В-третьих, России нужно создать благоприятный климат для привлечения инвестиций путем внесения совершенств в законодательство, а также упрощения административных процедур. Необходимо снижение налогового бремени, совершенствование денежно-кредитной политики для привлечения отечественных инвестиций.

В-четвертых, поправить положение страны на мировом рынке может вложение средств в развитие сферы технологий и инноваций. Это поможет не только снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность производимой продукции, но и уменьшить зависимость России от цен на сырье. Деятельность организаций, использующих инновационные технологии должна поощряться государством.

В наше время роль глобализации в развитии всей планеты достигла вселенских масштабов, поэтому дынный процесс нельзя обходить стороной. Анализ экономической ситуации в России показывает, что на сегодняшний день страна не проявляет активности в глобализационных процессах, что и ведет за собой ряд проблем в развитии российской экономики. Прежде всего это объясняется тем, что государство не располагает четкой стратегией по интеграции в глобализацию, хотя имеет все возможности для этого. Поэтому можно сделать окончательный вывод о том, что вовлечение России в глобализационные процессы

является очень перспективным делом, однако до тех пор, пока государство не решится на принятие всех необходимых для этого мер, у российской экономики нет перспектив дальнейшего развития в условиях глобализации.

### Список литературы

1. Авдеева Е.А., Гафиятуллина Л.Р. Проблемы инновационного развития в России. // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – №42. – С. 40-42.
2. Внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП) [Электронный ресурс] // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/technol/3-01.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/3-01.xlsx) (28.03.2017).
3. Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта [Электронный ресурс] // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/technol/vnesh1.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/vnesh1.xlsx) (28.03.2017).
4. Доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте [Электронный ресурс] // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/effect/macr5-1.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/macr5-1.xlsx) (28.03.2017)
5. Затраты на науку в России и ведущих странах мира [Электронный ресурс] // [https://issek.hse.ru/data/2016/09/20/1123278216/NTI\\_N\\_19\\_20092016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/09/20/1123278216/NTI_N_19_20092016.pdf) (29.03.2017).
6. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) [Электронный ресурс] // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/innov-n1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n1.xls) (28.03.2017).
7. Исоков А.А., Лебедева Д.В. Проблемы реализации государственной политики развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2015. – №1(1). – С. 58-61.
8. Снимщикова И.В., Лазгиев М.М. Направления транснационализации российского потребительского рынка в условиях глобализации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №108(04). – С. 94-106.
9. Харламов А.В., Харламова Т.Л. Глобализация и системные изменения в управлении российской экономикой // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2(54). – С. 121-124.
10. Харламова Т.Н., Краснопева А.Ю. Проблема привлечения инвестиций и их оттока в экономике России // Ученые записки тамбовского отделения РОСМУ. – 2016. – №5. – С. 195-201.

## СЕКЦИЯ №2.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

**Андрющенко Г.И., Солодуха П.В.**

(Андрющенко Г.И., д.э.н., профессор; Солодуха П.В., д.э.н., профессор)

Российский государственный социальный университет, г. Москва

Для обеспечения необходимых темпов роста экономики, сопоставимых со среднемировыми, в течение ближайшего десятилетия необходимо обеспечить рост инвестиций в транспортную, энергетическую, социальную и коммунальную инфраструктуру на уровне 6-10% в год. В ближайшие три года правительством Российской Федерации предусматривается последовательное сокращение бюджетных расходов с целью снижения дефицита бюджета. Это означает, что вслед за этим произойдет и снижение уровня бюджетных инвестиций. Следовательно, на дополнительные субсидии, которые можно использовать для развития социальной сферы, рассчитывать не приходится.

Регионы практически лишены инвестиционных ресурсов. За 10 месяцев 2016 года поддержка федерального бюджета сократилась на 5,8%. При медленном темпе роста доходов региональных бюджетов становится очевидным, что нужно искать новые механизмы привлечения инвестиций. Государство с целью

корректировки динамики долга и поддержки субъектов стремилось замещать банковские кредиты более дешевыми бюджетными, но эти деньги не смогут обеспечить инвестиционными ресурсами инфраструктуру, так как дотации выдаются на год и любой длительный проект может быть заморожен.

Обязательства же по соглашениям на условиях государственно-частного или муниципально - частного партнерства на долговой нагрузке регионов не отражаются. Они формируют «забалансовые» обязательства, которые Минфин не учитывает при оценке сбалансированности региональных бюджетов.

В большинстве реализуемых в России концессионных и ГЧП-проектов соотношение бюджетных и частных инвестиций в среднем 3:1. Учитывая бюджетную ситуацию, очевидно, что в ближайшее время запуститься больше шансов будет у тех проектов, которые в меньшей степени ориентированы на государственное участие.

При исследовании проектов ГЧП в социальной сфере становится очевидным, что из общего объема инвестиций в эти проекты, доля социальноориентированных составляет 11%. Это в основном здравоохранение, которое традиционно является привлекательным для частных инвестиций ввиду серьезных компенсационных возможностей возврата операционных затрат за счет внешних источников, как то: платежи из системы ОМС, достаточно высокая стоимость платных услуг. [5 ] Кроме того, софинансирование объектов здравоохранения имеет высокую социальную значимость и способствует формированию социальноориентированного и социальноответственного имиджа предпринимателей.

В 2016 году уделялось внимание модернизации объектов санитарно-курортного лечения и созданию туристско-рекреационных кластеров в помощью механизма ГЧП. Многие партнерства создаются также в сфере образования. [ 3 ]

В целом сектор социальных услуг имеет высокие риски наряду с высоким потенциалом развития. Такая конфигурация рынка делает его условно привлекательным для частного бизнеса, но его развитие безусловно необходимо государству, особенно позиционирующему себя как социальноориентированное. По этой причине сектор социальных услуг будет оставаться предметом ГЧП, которое представляет собой особый механизм финансирования. [ 1 ]

Применяемые механизмы возврата частных инвестиций в проектах ГЧП или квази-ГЧП в РФ можно условно разделить на несколько классификационных групп.

1. Возврат вложений частного инвестора полностью или частично обеспечивается за счет платежей публичного партнера. Сюда относится компенсация затрат на создание и эксплуатацию объекта, обеспечение определенного уровня доходности и покрытие расходов на обслуживание кредитных ресурсов («Плата за доступность»).
2. Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций за счет прямого сбора платы за услуги, товары, работы потребителей и иной коммерческой деятельности по тарифам. При данном механизме возврата часто используется компенсация невозмещенных капитальных затрат частного партнера по завершению проекта за счет публичного партнера. Такой порядок определен в силу особенностей российского законодательства («Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности по регулируемым ценам»).
3. Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций за счет оплаты потребителями услуг, товаров и работ. Цены могут регулироваться, но соглашением устанавливается условное обязательство публичного партнера компенсировать недополученную прибыль («Минимальная гарантированная доходность со стороны публичного партнера»).
4. Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций исключительно за счет осуществления коммерческой деятельности без всяких гарантий со стороны публичного партнера («Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности без дополнительных гарантий со стороны публичного партнера»)

Государственно-частное партнерство следует рассматривать как инструмент для повышения эффективности и расширения возможностей мобилизации частного капитала для развития социальной сферы. Но стоит отметить, что эта сфера деятельности имеет существенную специфику. С одной стороны, следует осуществлять жесткий государственный контроль за стандартами оказываемых услуг и поставляемых товаров, с другой стороны, этот контроль не должен приводить к сокращению предлагаемых услуг и товаров в социальной сфере.

Разработка, внедрение и реализация ГЧП должна осуществляться с учетом интересов уязвимых и малообеспеченных групп населения. Они зачастую выпадают из поля зрения частного капитала.

Для скоординированной работы в области ГЧП существует государственный орган – Центр развития ГЧП, который пропагандирует лучшие практики, формирует рейтинг регионов, активно применяющих для решения инвестиционных задач механизм ГЧП. Но учитывая специфику социальной сферы, можно предложить более специализированную институциональную платформу для решения вышеупомянутых задач. Такой платформой, по нашему мнению, может стать Российский государственный социальный университет, который осуществляет постоянный мониторинг текущего состояния и тренды регионов по реализации государственного частного партнерства в социальной сфере.

Трудность реализации проектов ГЧП в социальной сфере заключается в их специфике. Государство при использовании ГЧП старается решать социальные задачи, тогда как частный партнер всегда своей целью имеет решение экономической задачи – получение необходимой нормы прибыли. Искусство стратегии ГЧП заключается в четком разделении и создании непротиворечивых условий достижения поставленных целей.

Такие проекты имеют низкий уровень доходности и высокие реализационные риски. Низкий уровень доходности социальной сферы являются существенным препятствием для ГЧП, поэтому необходимо использовать целевые подходы к потребностям частного сектора, что позволит определить необходимый уровень вмешательства и набор стимулов для частного бизнеса, сбалансировать финансовые и социальные риски всех заинтересованных сторон

Проекты носят региональный характер и реализуются на уровне местного самоуправления. Инициировать такую форму реализации проекта может муниципальная или региональная администрация.

Тщательный отбор индикаторов для государственного контроля обусловлен сложностью объекта партнерства, необходимостью контроля и надзора за выполнением социальной цели.

Для привлечения всех возможных инвесторов при реализации проектов ГЧП следует тщательно прорабатывать системы предоставления льгот в контексте с государственными гарантиями.

Список литературы

1. Починок Н.Б., Малолетко А.Н., Виноградова М.В., Каурова О.В., Андриющенко Г.И., и др. Софинансирование социальных программ субъектов Российской Федерации с использованием механизмов государственно-частного партнерства. // Рекомендовано к изданию Научно-техническим советом Российского государственного социального университета. - Москва. - 2016
2. Андриющенко Г.И., Авцинов О.И. Проблемы формирования инвестиционной привлекательности региона. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. -2015. -№ 3 (75). - С. 16.
3. Багирян В.А. Государственно-частное партнерство в туризме как инструмент защиты национальных интересов государства. //Финансовые исследования. -2016. - № 2 (51). - С. 62-68.
4. Забарина А., Фирсова И. Государственно-частное партнерство как основная форма при реализации целевых образовательных программ и проектов. //Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2016. - № 2. - С. 113-114.
5. Корольков А.С., Муравьёва В.Н. Обзор нормативно-правовой базы, регулирующей государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения. // Вестник молодого ученого. - 2013. - Т. 5.- № 3-4.- С. 54-55.

© Андриющенко Г.И., Солодуха П.В. 2017

Оригинальные блоки: 100%

Заимствованные блоки: 0%

Заимствование из "белых" источников: 0%

Итоговая оценка оригинальности: 100%

## ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

**Евлампиева Г.И.**

аспирант кафедры предпринимательства и логистики РЭУ им. Г.В. Плеханова.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

Изменяющиеся социально-экономические условия, существующие противоречия между запросами потребителей образовательных услуг и реально складывающейся ситуацией на рынке труда обусловили модернизацию сферы образования. Качественные изменения в российском образовании и, в частности, в

системе высшего профессионального образования происходят под влиянием формирования инновационных основ экономики.

Сформулированное группой ученых в докладе Римскому клубу (The **Club of Rome**) понятие инновационного образования предполагает ориентацию на готовность личности к быстро наступающим переменам в обществе, готовность к неопределенному будущему за счет развития способностей к творчеству, к разнообразным формам мышления, а также способности к сотрудничеству с другими людьми [2]. Осуществление плавного перехода между ступенями образования, тесная взаимосвязь с наукой и производством, непрерывное образование в течение всей жизни (Lifelong Learning) составляют основу инновационной модели образования.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [3] сформулировала главную задачу российской образовательной политики как обеспечение современного качества образования с сохранением его фундаментальности и соответствия требованиям рынка, общества и государства. Наиболее уязвимым моментом отечественной образовательной системы можно отметить недостаточно отлаженное взаимодействие с рынком труда. Система профессионального образования слабо ориентирована на потребности рынка труда, должного развития не достигает система непрерывного профессионального образования, что затрудняет технологическое обновление экономики и замедляет процесс эффективной модернизации социальной сферы. По этим причинам существует качественное и количественное несоответствие между спросом на труд специалистов с дипломом вузов и их предложением на рынке труда. В результате многие из выпускников вузов остаются невостребованными.

Результатом процесса оказания образовательных услуг является обладание выпускника вуза трудовым потенциалом, т.е. совокупностью имеющихся у него знаний, профессиональных компетенций, норм поведения, готовности к практической деятельности. Мету готовности выпускника к работе можно определить как количественную величину, складывающуюся из набора сформированных у выпускника востребованных работодателями общепрофессиональных компетенций. Сложнее с качественной оценкой подготовленности выпускника к работе, зависящей от требований заинтересованных сторон: работодателя, государства, вуза и самого выпускника.

Главным индикатором качества образования в конкретном образовательном учреждении служит востребованность выпускников на рынке труда, являющаяся важным информативным фактором для принятия решения об объеме финансирования образовательного учреждения. К такому выводу пришли авторы Аналитического доклада по высшему образованию в Российской Федерации [1]. Неготовность выпускников к самостоятельному выполнению профессиональных обязанностей порождает низкую заинтересованность работодателей в трудоустройстве выпускника.

На приращение стоимости трудового потенциала обучаемого направлена система профессионального образования в целом. Добавленную стоимость, образуемую в результате приращения трудового потенциала, можно использовать в качестве объективного показателя эффективности работы как индивидуальной образовательной организации, так и целой системы профессионального образования.

Процесс приращения трудового потенциала выглядит следующим образом [4]:

$$NT_{pm} \longrightarrow \Pi_0 \dots \Pi_n \longrightarrow NT_{p'm}, \quad (1)$$

где  $N$  – общее количество обучаемых при поступлении и выпуске;

$NT_{pm}$  – средний показатель трудового потенциала абитуриентов;

$NT_{p'm}$  – средний показатель трудового потенциала выпускников.

Соответственно, формула совокупного добавленного трудового потенциала, главного производственного показателя отрасли, примет такой вид:

$$\Sigma D_p = NT_{p'm} - NT_{pm} = N(T_{p'm} - T_{pm}) \quad (2)$$

Где  $\Sigma D_p$  – совокупный добавленный трудовой потенциал.

Совокупный добавленный трудовой потенциал находится в прямой зависимости как от количества выпускников, так и от среднего добавленного трудового потенциала. Количество выпускников говорит об общедоступности образовательных услуг, а уровень добавленного трудового потенциала – о приросте их профессиональной компетенции. Этот показатель становится одним из важных объективных показателей конечных результатов деятельности учебных заведений отрасли профессионального образования в странах ЕС.

Проблеме рационального распределения, перераспределения и использования трудового потенциала принадлежит особое место в системе общественного воспроизводства. Ряд показателей

характеризует эффективность реализации имеющегося трудового потенциала региона, важным из которых является величина активной части в общей численности трудоспособного населения.

Методологическими положениями по проведению выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы), утвержденными Приказом Росстата от 21.12.2010 N 452 [5] определены критерии разделения населения на экономически активное и неактивное. В зависимости от формы обучения (дневной или заочной), а также от наличия потребности или желания найти работу, в соответствии с этими положениями студент вуза может быть отнесен к той или иной категории.

Студент-заочник, имеющий работу - самостоятельный источник средств существования, будет отнесен к категории экономически активного населения. Студент очной формы обучения, предпринимающий попытки найти работу или совмещающий учебу с работой, также будет причислен к экономически активному населению.

Образовательные услуги, такие как знания, умения, компетенции, обладающие нематериальным характером, имеют вполне материальную стоимость. И несмотря на то, что большинство производителей образовательных услуг не ставят своей задачей получение прибыли, для оказания качественных услуг они должны покрывать текущие расходы и вкладывать средства в новые инвестиции для дальнейшего развития образовательной деятельности.

Эффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, снижение издержек предоставления образовательных услуг при сохранении и повышении их качества означает уменьшение себестоимости услуг образовательных учреждений, что приводит к повышению экономической эффективности их деятельности. В Учебно-консультационном пособии, разработанном в рамках Европейского Фонда Образования, рекомендуется использование показателя «затраты на студенто-час», применяемого во многих европейских странах с целью оперативного планирования и контроля издержек в профессиональном образовании [4]. При этом в затратах учитывают прямые и косвенные текущие расходы и включают оценочную стоимость годовых расходов на здания и оборудование.

Оценка стоимости учебной программы в расчете на одного обучаемого является важным показателем, который делает возможным сравнение рентабельности образовательных программ. При этом надо иметь в виду, что таким образом оценивают себестоимость, а не качество обучения.

$$C = \frac{\sum \text{Затраты}}{\sum \text{ст/час.}} \quad (3)$$

где **C** - себестоимость;

$\sum \text{ст/час.}$  - суммарное количество студенто-часов.

$$C = \frac{\sum \text{Затраты}}{\sum \text{ст/час.}} \quad (3)$$

где **C** - себестоимость;

$\sum \text{ст/час.}$  - суммарное количество студенто-часов.

Эта формула может быть применена для анализа экономической себестоимости учебной программы, оказания образовательных услуг в отдельном образовательном учреждении и может использоваться для определения себестоимости образовательных услуг в масштабах города или региона. Её количественным выражением являются средние затраты на один студенто-час за определённый отчётный период.

Воспользуемся этой формулой для расчета и сравнения себестоимости образовательных программ на упрощенном примере. Требуется рассчитать себестоимость программ при заданном количестве затрат, количестве учебных часов и количестве студентов, обучающихся по этим программам. Результаты разместим в таблице 1.

Таблица 1. Расчет себестоимости образовательной программы

Образовательная программа	Количество студентов	Количество учебных часов	Затраты, тыс. руб.	Себестоимость, руб.
Программа А	150	150	450	20
Программа В	75	70	210	40
Программа С	30	30	27	30

Наиболее эффективным вариантом является Программа А. Чем больше количество студентов и учебных часов, тем меньше себестоимость одного студенто-часа по образовательной программе.

А теперь сравним образовательные учреждения при заданных затратах и суммарном показателе студенто-часов по всем программам. Результаты представим в таблице 2.

Таблица 2. Расчет себестоимости оказания образовательных услуг

Образовательные учреждения	Суммарный показатель студенто-часов по всем программам	Затраты, тыс. руб.	Себестоимость, руб.
Образовательное учреждение №1	850 тыс.	25500	30
Образовательное учреждение №2	500 тыс.	22500	45
Образовательное учреждение №3	600 тыс.	24000	40

Наиболее эффективно работает образовательное учреждение № 1, себестоимость образовательных услуг в этом учреждении ниже за счет наращивания объема программ.

Для организации сферы профессионального образования целью должно быть повышение экономической эффективности производственной деятельности при сохранении или повышении качества производимых услуг. Экономическая эффективность может быть повышена за счёт установления взаимовыгодных отношений с работодателями, лучшего использования зданий и оборудования, внедрения на рынок дополнительных образовательных услуг, расширения учебно-производственной и научно-исследовательской деятельности. К сокращению расходов могут привести гибкие формы найма сотрудников и оплаты их труда, оптимизация сети образовательных учреждений.

#### Список литературы

1. Аналитический доклад по высшему образованию в Российской Федерации. Под ред. М.В.Ларионовой, Т.А.Мешковой, М. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.
2. Дж. Боткин, Э. Эльманджра, М. Малица «Нет пределов обучению» ("No Limits to Learning"), Доклад Римскому клубу (The Club of Rome) 1978/79.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
4. Менеджмент в Профессиональном Образовании. Модуль 1 – Основы управления. Учебно-консультационное пособие. Люксембург. Служба официальных публикаций Европейского Сообщества, 2002.
5. Методологические положения по проведению выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы). Утв. приказом Федеральной службы государственной статистики от 21 декабря 2010 года N 452.

#### ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННОГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СВЕТОДИОДНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

**Макаров В.В., Верединский С.Ю., Мохов А.С.**

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций  
им. проф. М. А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург

Научно-производственная компания ООО «Лазер-Граффити» является лидером в производстве энергоэффективного светодиодного оборудования.

Компания с 2006 года занимается разработкой и производством светодиодных видеоз экранов наружного и внутреннего применения, информационных табло, светодиодных осветительных приборов, дорожных знаков и табло переменной информации.

В области производства видеоз экранов коллектив компании добился уникальных результатов. По таким параметрам, как вес, энергопотребление, цветопередача и универсальность конструкции, продукция ООО превзошла все имеющиеся аналоги отечественных и мировых производителей.

Светодиодные видеоз экраны производства ООО «Лазер-Граффити» являются прямой заменой устаревшей на сегодняшний день технологии построения больших видеоз экранов с использованием видеокубов и «бесшовных» LCD панелей, устраняя недостатки последних и имея ряд серьезных преимуществ при сопоставимой стоимости. В перечне продукции компании предлагаются видеоз экраны с **шагом светодиодов 1.2 мм.**

Вся продукция ООО «Лазер-Граффити» сертифицирована, схемотехника и используемое программное обеспечение видеоз экрана запатентованы, имеется литературная документация.

Одним из приоритетных направлений деятельности является разработка систем отображения информации и мониторинга, которые направлены на обеспечение реализации функций управления телекоммуникационной сетью, реализацию функций управления оборудованием сетей открытого и закрытого сегментов и т.д. [3]. Реализованные проекты позволили в рамках компании сформировать высокоинтеллектуальный, технически подготовленный, креативно мыслящий коллектив, способный решать сложные и нестандартные задачи в области системной интеграции[1].

Еще одним направлением деятельности компании является производство современных, энергоэффективных светодиодных осветительных приборов промышленного и бытового назначения.

ООО «Лазер-Граффити» располагает собственным производством полного цикла, находящимся в Санкт-Петербурге. Постоянные складские запасы поддерживаются на уровне 1000 светодиодных светильников каждого наименования. Производственные мощности позволяют обеспечить выпуск продукции в количестве 20 000 светильников ежемесячно.

**ООО «Лазер-Граффити» осуществляет поставки энергоэффективных светодиодных светильников в различные регионы Российской Федерации на объекты административного, производственного, социального, культурного и спортивного назначения, в том числе и на морские суда гражданского флота.**

**В ноябре 2014 г. успешно прошли все соответствующие испытания Судовые светодиодные светильники серии MD1020. В своих светильниках ООО «Лазер-Граффити» использует только светодиоды компании Nichia Corporation (мировой лидер в производстве светодиодов), применяя в производстве новейшие информационные технологии[4].**

Компания Лазер-Граффити (торговая марка Consource) – эксперт и лидер рынка светодиодного оборудования. По оценке аналитиков итальянской компании CSIL, рынок светотехники в России существенно выше, чем в среднем по миру — 7-9%. А на долю светодиодных светильников приходится 12-15%. Светодиодное оборудование, безусловно, является активно растущим рынком с большими перспективами развития, ускорить которые смогут не столько объемы производства, сколько поддержка со стороны государства. Российская продукция отличается высочайшим качеством и часто является более передовой, чем в Европе, не говоря уже про Китай, при этом может конкурировать и по цене. Ярким примером такого гармоничного сочетания, является продукция торговой марки Consource.

Государство же могло бы помочь отрасли, стимулируя рынок конечных светодиодных продуктов. На рынке B2B предприятия, проводящие модернизацию систем освещения и выбирающие поставщика, подходят к этому скрупулезно, предъявляя высокие технические требования к качеству продукции. Китайские продукты здесь не могут конкурировать с российскими. Потребители нуждаются в защите своего кошелька и здоровья от некачественной продукции, которая может вызвать снижение зрения и хроническую усталость. Чтобы бороться за свой рынок, российские производители организовали объединение НП ПСС. Одной из его задач является создание такой нормативной документации в отрасли, которая оставит конкурировать на рынке только качественную продукцию.

Лазер-Граффити успешно работает на рынке светодиодного оборудования уже более 7 лет, развивая два направления – поставка и производство светодиодных видеоз экранов внутреннего и наружного применения и осветительного оборудования: офисного, промышленного, уличного, светильников для сферы ЖКХ, дизайнерских светотехнических решений. Своим заказчикам компания предлагает полный комплекс услуг от разработки и проектирования индивидуальных решений, до производства и монтажа, а также

последующего сервисного обслуживания[2]. Главными преимуществами являются: качество продукции и собственные запатентованные разработки, аналогов которым нет в мире. Компания предлагает потребителю качественный, надежный и энергоэффективный продукт с гарантийным сроком 3 года и рабочим периодом более 15-ти лет, при этом срок окупаемости составляет от полутора до двух лет.

Пример двух наиболее показательных проектов – ОАО «Стройметаллоконструкция» (ОАО «СМК») и ОАО «АРЗ №218». На объекте ОАО «СМК» в результате внедрения осветительного оборудования компании на модернизированных участниках снизилось потребление электроэнергии: в 1-м пролете заготовительного цеха с 40,6 кВт до 5,1 кВт, на механическом участке с 24,2 кВт до 2,3 кВт. На объекте ОАО «АРЗ №218» заказчиком было отмечено следующее: экономия на потреблении электроэнергии достигает 4,5 раз, кроме того, спектр светового потока близок к естественному и, конечно, немаловажным является удобный и быстрый монтаж светильников».

За последние несколько лет компания добилась уникальных результатов в области производства видеозкранов. По определенным параметрам, таким как: вес, энергопотребление, цветопередача, универсальность конструкции, компания Лазер-Граффити превзошла все имеющиеся аналоги отечественных и мировых производителей. В перечне продукции компании предлагаются видеозкраны с шагом между светодиодами 2,5 мм и 1,7 мм. Такого шага установки светодиодов не достиг еще ни один производитель в Европе и США[5]. Один из первых проектов по разработке, производству и монтажу подобного экрана реализован ведущими специалистами компании в московском ситуационном центре Министерства обороны Российской Федерации. Общая площадь экрана 242 м<sup>3</sup>.

Подобный же проект выполнен организацией и в Санкт-Петербурге, в конференц-зале центрального управления ГИБДД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Производство полного цикла находится в Санкт-Петербурге, производственные мощности позволяют обеспечить выпуск продукции в количестве 20 000 светильников в месяц, но в зависимости от спроса данные показатели могут быть увеличены. Все светодиодное оборудование торговой марки CONSOURCE обеспечено сертификатами обязательной и добровольной сертификации, а также прошло проверки в независимых измерительных лабораториях.

В планах Лазер-Граффити — результативное и динамичное сотрудничество с заказчиками Центрального федерального округа, именно с этой целью был открыт офис в Москве. Компания работает в направлении внедрения решений как в области светодиодных экранов, так и в области светотехнического оборудования на всех ключевых объектах ЦФО. Благодаря внедренным решениям компания планирует способствовать эффективной деятельности заказчиков благодаря инновационным технологическим решениям компании. Уже сейчас очевидно, что технологии компании востребованы государственным и крупным коммерческим сектором, компания работает во всех ключевых отраслях — ТЭК, транспорт, строительство, атомная отрасль, производственные предприятия, банки и страховые компании, образовательные учреждения. Реализуются проекты на стадии проектирования и разработки решений с последующим выполнением цикла работ «под ключ». Особо важным является то, что компания Лазер-Граффити закрывает потребности широкого спектра заказчиков – от масштабных государственных проектов, до локальных бизнес-задач корпоративных клиентов. Компания ставит перед собой амбициозные цели и планирует впоследствии задавать определенные тренды развития отрасли в целом.

#### Список литературы

1. Макаров В.В., Блатова Т.А. Информационно-коммуникационные технологии как индикатор развития экономики знаний // Российский гуманитарный журнал. - 2014. - Т. 3.- №4. С. 275-281.
2. Макаров В.В., Долгов Д.В. Проектно-ориентированное управление инновационными изменениями в организациях // Министерство образования и науки Российской Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "С.-Петербургский государственный университет экономики и финансов". СПб., 2004.-28 с.
3. Макаров В.В., Иванова Н.О. Классификация инфокоммуникационных предприятий на основе их инновационного потенциала // Проблемы современной экономики. - 2016. - №1. С. 76-79.
4. Мальцева У.В., Макаров В.В. Информационные технологии в практике управления качеством // Инновации.-2011. - №12 (158). С. 116-119.
5. Sampath R. Green Lighting: Solar-based HBLED Lighting Solutions//Beyond Bits, Issue 3, 2008, pp. 10—12. ([www.freescale.com](http://www.freescale.com)).

# АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ И КИТАЯ

**Мухамедиева С. А., Герасимова К. В.**

(Мухамедиева С. А., канд.экон.наук, доцент, Герасимова К. В. студентка обучающаяся по направлению подготовки «Туризм»)

Кемеровский Государственный институт культуры, г. Кемерово

Сфера туризма – это сфера, представляющая систему, которая затрагивает множество элементов и подсистем. И одним из важных элементов туризма является инфраструктура. В странах с не развитой инфраструктурой наблюдается явный недостаток туристов в рамках не только въездного, но и внутреннего туризма. Туристская инфраструктура представляет собой «комплекс действующих сооружений, сетей производственного, социального и рекреационного назначения, предназначенный для функционирования сферы туризма, обеспечивающий нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма, а также обеспечение жизнедеятельности предприятий индустрии туризма» [1, с. 37].

Значение инфраструктуры для сферы туризма является одним из ключевых направлений развития экономики стран, специализирующихся на сфере туризма. Связано это с тем, что развитие туризма прямо пропорционально развитию и состоянию инфраструктуры в туристских центрах. Именно процент посещаемости туристами страны напрямую зависит от развития инфраструктуры. Влияние инфраструктуры на сферу туризма способствует повышению имиджа туристской дестинации; улучшению условий проживания граждан; увеличению туристского потока въездного туризма; развитию предпринимательской среды; повышению бюджета страны в целом.

Инфраструктуру принято делить на два элемента – общая и специфическая. В общую инфраструктуру входят такие структуры, которые непосредственно не относятся к созданию туристического продукта, но необходимы для предоставления туристских услуг. В частности, это производственная инфраструктура, в которую входят электросети, газоснабжение, связь; институциональная инфраструктура, составляющие которой налоговые службы и страхования; социальная инфраструктура, в которую входят жилищно-коммунальные услуги, бытовое обслуживание; экологическая инфраструктура, частью которой являются организации, предназначенные для охраны окружающей среды.

В элемент специфической инфраструктуры входят организации, непосредственно участвующие в туристской деятельности, в частности это элементы основной инфраструктуры, созданные человеком: средства размещения, услуги питания и транспорт; дополнительной инфраструктуры: объекты развлечения, объекты «показа», спортивные сооружения; инфраструктуры, созданной самой природой: природные туристские ресурсы.

Полагаясь на вышеперечисленные факты, нами была проведена сравнительная характеристика элементов инфраструктуры России и Китая.

*Таблица 1*

Сравнительная характеристика транспортной инфраструктуры России и Китая, 2016 год [3, 8, 9]

Показатель	Китай	Россия
Внутренние воздушные перевозки	1млн 615 тыс. км	915 тыс. км
Международные воздушные перевозки	1 млн. 70 тыс. км	110 тыс. км
Общая численность воздушных перевозок	2 млн. 605 тыс. км	1 млн. 115тыс.км
Количество аэродромов	195	297
Протяженность железной дороги	121 тыс. км	87 тыс. км
Электрифицированные ж/д	65 тыс. км	45,4 тыс. км
Автомобильные дороги	4,8 млн. км	1,3 млн. км
Внутренний водный транспорт	110 тыс. км	100 тыс. км

Данные таблицы наглядно показывают, что площадь территории РФ вдвое больше площади Китая, в связи с этим транспортная развязка должна быть более развитой как в качественном, так и количественном показателе.

Но, как показывают данные, именно в Китае широко развита туристская инфраструктура, и прежде всего транспортная. В отношении воздушного транспорта, в Китае имеется около 1000 линий внутренних воздушных перевозок, 130 международных линий и 24 линии региональных авиaperезовок [8]. Практически из каждого города турист может вылететь в любую точку мира для совершения путешествия, так как воздушное сообщение хорошо развито. Наибольшей плотностью авиалиний характеризуются такие крупные города Китая как: Пекин, Шанхай и Гуанчжоу. В Китае насчитывается большое количество аэродромов гражданского назначения. Пекин - узловой пункт в сети международных авиалиний. Международные авиалинии пролегают через: Шанхай, Гуанчжоу, Урумчи, Дальний, Куньмин, Сямэнь, а далее уходят за рубеж в восточном, западном и южном направлениях. По данным авиалиний турист может долететь до Японии, Северной Америки, Среднего Востока, Европы, Южной Азии, Юго-Восточной Азии и Австралии. Воздушные линии России не уступают Китаю. Такие крупные центры как: курорты Северного Кавказа, Иркутск, Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Иркутск, Томск, Хабаровск, Владивосток являются основными точками авиасообщения. В результате экономических реформ в два с половиной раза сведено к минимуму число действующих аэропортов гражданской авиации, главным образом за счет региональной авиации. Во многих субъектах России на сегодняшний день не имеется сеть местных авиалиний. В результате чего, была выстроена сеть пассажирских авиалиний, при которой значительная часть перевозок приходится на г. Москва, что составляет около 80% [6].

В отличие от Китая, в России туристу часто приходится совершать полет до точки назначения с так называемыми «пересадками». Такое приходится с туристами из «маленьких» городов, где совсем не развито международное сообщение. Если рассматривать состояние самих воздушных судов, то Россия не так часто закупает новые самолеты в отличие от Китая. Износ воздушного судна в России составляет около 49%, что составляет почти половину. Авиатранспорт России обладает низким уровнем технической укомплектованности наземной базы, высокой степенью износа основных фондов. Китай занимает второе место по протяженности железной дороги, а Россия, в свою очередь, четвертое [9]. Несмотря на то, что Россия имеет огромную площадь, протяженность железной дороги меньше чем у Китая. Так как в Китае имеется развитая сеть железнодорожного сообщения, существуют поезда внутренней службы: скоростные, скорые, туристические, экспрессы и скорые поезда прямого сообщения, а также поезда международных смешанных перевозок. Имеются купированные вагоны, также присутствуют плацкартные вагоны, как и в России. В Китае, между крупными городами, используются экспрессы, обычно они отправляются вечером и прибывают утром следующего дня. Туристские поезда отправляются во все доступные для туристов города [8]. Железнодорожный транспорт также является важнейшим видом транспорта в России. Он предпочтительнее при перевозках на дальние расстояния и используется в любых климатических условиях. Но, скоростное сообщение не так популярно, как в Китае. Доля скоростных поездов приходится на такие регионы России, как Москва, Санкт-Петербург. На железнодорожный транспорт приходится 56,7 % грузооборота страны и 33,7% пассажирооборота. Что касается, состояния железнодорожного транспорта, то оно является вполне приемлемым. В зависимости от класса вагона поезда оснащены комфортабельными местами. Износ железнодорожного транспорта в России составляет 24% [6].

Следующий элемент инфраструктуры, на котором мы остановимся это состояние автодорог. В Китае наблюдается плотная сеть автодорог, где узловыми пунктами автомагистралей являются города Пекин, Шанхай и Гуанчжоу, от которых радиально расходятся многочисленные автострады. Состояние дорог в Китае можно оценить, как удовлетворительное. Имеются скоростные магистрали. Китай занимает второе место по протяженности скоростных дорог [9]. Автомобильный транспорт в России развит довольно слабо, что подтверждает высокий уровень изношенности большого количества автомобильных дорог, а также стремительное старение российского автопарка. В России не сформирована основная сеть автомобильных дорог федерального значения, которая соединит все регионы страны. О чем свидетельствует то, что только 38% федеральных автодорог соответствует нормативным требованиям. Во многих регионах страны развитие дорожной системы пребывает на низком уровне: всего лишь одна треть дорог имеет твердое покрытие. Это оказывает содействие тому, что более 10% населения в России в осенне-весенний период являются отрезанными от транспортной системы. Износ автомобильного транспорта - 48% [6]. Как элемент инфраструктуры сферы туризма особое значение занимает водный транспорт. На восточной стороне Китая омывается такими морями, которые, в свою очередь, соединены с Тихим океаном: Бохайским, Желтым,

Южно-Китайским Восточно-Китайским. Центральные морские порты Китая: Далянь, Шанхай, Тяньцзинь-Синьган, Яньтай, Циньхуандао, Бэйхай, Сянган, Циндао, Гуанчжоу-Хуанпу и др. Туристы, осуществляющие поездку на морских судах, могут сойти в указанных портах и осмотреть достопримечательности. В Китае существуют международные морские рейсовые линии и международные города-порта. Между Шанхаем, Тяньцзинем, Далянем и японскими портами Кобе, Осака, Иокогама и портом Инчхон (Республика Корея) крейсируют международные люксовые пассажирские лайнеры. На трассах плавают комфортабельные теплоходы обычного разряда и разряда «люкс». Морские каботажные рейсы связывают между собой все морские порты Китая. Главными линиями являются: Шанхай-Далянь, Далянь-Тяньцзинь, Далянь-Яньтай, Шанхай-Циндао, Шанхай-Гуанчжоу, Бэйхай-Гуанчжоу, Шэньчжэнь-Чжухай, Чжухай-Сянган и др. Расписание судов составлено продуманно, что позволяет учесть время каждого плавания [8].

Наличие рек и морей в России также делает незаменимым использование водного транспорта. Морской транспорт применяется чаще, речной – используется реже, главная причина - покрытие льдом рек в зимний период. Недостаточные производственные мощности морских и речных портов способны переработать лишь 54 % грузов, готовых к перевозке. Около 60 % портов не могут принять крупнотоннажные суда из-за недостаточных глубин. К недостаткам также можно добавить нецелесообразность структуры российского транспортного флота. Износ внутренневодного транспорта составляет 67% [6].

Особым элементом инфраструктуры туризма является сеть отелей и гостиниц. В Китае для отелей установлена европейская система классификаций гостиниц – 5 звезд. По данным 2015 года в стране насчитывается более 15000 звездных отелей, особенно много звездных отелей в Пекине, Шанхае, Цзинане, Ханчжоу, Нанкине, Гуанчжоу, Ухане и Куньмине [9].

В России процесс освоения туристских богатств стал развиваться только с конца 1960-х годов и фактически закончился к концу 1980-х годов. Материально-техническая база размещения туристов и инфраструктурный сектор, созданный за этот период, в большинстве случаев морально и физически устарели или поменяли свои функции. Новая структура развития имеет точечный характер и происходит в больших городах или в рамках проектов, представляющий несомненный инвестиционный интерес. В итоге, материальное благосостояние базы туризма в России является одной из самых низких среди развитых стран и более того среди стран с ярко выраженной туристской ориентацией. Отмечается явная неравномерность размещения гостиничной цепи по территории страны. Так, районы Сибири, Дальнего Востока, Севера, которые обладают богатыми историко-культурными, туристскими ресурсами, не только не имеют необходимой сети туристских учреждений, но даже сократили ее за годы кризисного периода развития экономики. В большей степени российские гостиницы отличаются высокой ценовой категорией, что зачастую не соответствует с качеством условий к проживанию. Рассмотрев элементы общей инфраструктуры сферы туризма, остановимся на специфическом элементе: объекты культуры и природные ресурсы. Объектов развлечения и объектов показа в Китае множество. Китай занимает второе место в мире по числу объектов всемирного наследия. Достопримечательности Китая можно разделить на три основные группы: природные объекты, памятники истории и культуры, и объекты национальных традиций. Как показывает практика, многие туристские объекты привлекают гостей страны, например, такие как: знаменитый зоопарк Пекина, музей народов Китая и многие другие. Туристы также предпочитают Китай для осуществления шопинг-туров, так как разнообразие супермаркетов («Люфтганза», «Квик»), рынков (Шелковый, Жемчужный) и дешевой продукции находится в центре их внимания. Все объекты туристского показа в Китае находятся в надлежащем виде. Объекты оснащены необходимой инфраструктурой для туристов, к примеру, кафе, места отдыха, туалеты. Объекты частых показов своевременно реставрируют. Анализируя отзывы в интернете, многие туристы довольны состоянием инфраструктуры и объектами показа в Китае. Ситуация в России неоднозначна, всё зависит от того, в какой части России расположены объекты показа и развлечения. Большинство туристов удовлетворены состоянием тех объектов и инфраструктуры, которые находятся в центральной части России, к примеру, такие города как: Москва, Санкт-Петербург и так далее. Это можно объяснить тем, что многие иностранные туристы в основном приезжают в столичные города, и для них все условия создаются. Если же объекты находятся в провинциальных городах, то качество имеющейся инфраструктуры зачастую находится не в надлежащем и устаревшем виде.

Подводя итог вышесказанному, мы определили, что состояние инфраструктуры Китая существенно разнится с Россией. Нам удалось выявить несколько проблем в Российской Федерации в сфере туризма и развития инфраструктуры, среди которых огромный недостаток доступной качественной гостиничной инфраструктуры, проблема транспортной доступности туристических центров для многих регионов

проблема высокого процента износа транспортной системы, отсутствие во многих регионах предпринимательской среды, которая необходима для развития туристической отрасли, высокая стоимость туристских услуг (проживание в гостиницах, питание, транспорт и др.).

Также проводя данный анализ мы пришли к выводу, что в системе туризма нет единой статистической базы, по которой можно было бы оценить состояние инфраструктуры. Отсутствие классификации структурных объектов и унифицированной базы, весьма затрудняет оценку и анализ инфраструктуры не только разных стран, но и различных частей одной страны. Отсутствие статистической системы наводит некоторую неясность при оценке состояния инфраструктуры и при ее сравнении. Создается впечатление некоторой «погрешности» в анализе.

Мы считаем, что, если данная система будет создана в недалеком будущем, то это весьма облегчит работу организаций сферы туризма. При создании и формировании туристских продуктов туроператору не нужно будет собирать всю информацию по инфраструктуре по малым частям, ему будет достаточно зайти в базу и вся информация уже будет собрана в единое целое.

### Список литературы

1. Азизов А.А. Туризм как перспективное направление развития экономики регионов России // VI Уральский инвестиционный форум. (Челябинск, 6—8 октября. 2006 г.). - Челябинск, 2006. - с. 1 - 10.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм.- М-СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», 2014. - 544 с.
3. Министерство транспорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.mintrans.ru/> (дата обращения 15.03.2017)
4. Мозгоев А. М. Роль транспорта в развитии туризма между Китаем и Россией // Транспортное дело России- 2015. - № 2. - С. 8 - 10.
5. Национальная академия туризма [Электронный ресурс]. - URL: <http://nat-moo.ru/> (дата обращения 15.03.2017)
6. Хегай Ю. А. Проблемы и перспективы развития транспортной системы в России // Теория и практика общественного развития - 2014. - № 4. - С. 205 - 207.
7. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.russiatourism.ru/> (дата обращения 15.03.2017)
8. Ministry of Transport of the People`s Republic of China [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.mot.gov.cn/> (дата обращения 15.03.2017)
9. National Bureau of Statistics of China [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.stats.gov.cn/english/> (дата обращения 11.02.2017)

## СЕКЦИЯ №3.

### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

#### УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОМПАНИИ

**Алтынбеков А.А.**

магистрант программы МВА Университет Нархоз, г. Алматы

**Аннотация.** Безусловно, эффективное управление ликвидностью является важным аспектом в деятельности компании. Во времена циклических кризисов, термин «кассовый разрыв» является частым явлением в компаниях, причиной тому является: снижение продаж, ужесточение конкуренции, волатильность на рынке сырья и валют, и так далее. В такие моменты компании важно демонстрировать, что несмотря на уменьшение выручки, она в состоянии покрывать свои текущие обязательства путем использования финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** денежные средства, компания, ликвидность, финансирование, поставщик, кассовый разрыв, платежи.

На сегодняшний день, одним из ключевых показателей стабильности и эффективности компании является ее способность покрывать текущие обязательства текущими поступлениями, другими словами

компания должна быть достаточно ликвидности для покрытия краткосрочных обязательств. Как правило, если компания допускает просрочку по обязательствам перед поставщиками товаров и услуг, то в данной ситуации, практически, всегда есть вариант договориться с поставщиком о переносе даты оплаты, путем устных переговоров, или же внесением изменения в договор, тем самым нивелировать риск дефолта. Однако, определяющим фактором для компании является тот момент, когда она не может обслуживать краткосрочные обязательства по займам, в данном случае, это является сигналом для банка и поставщиков о том, что компания не в силах погашать свои обязательства, и, возможно, находится в предефолтном состоянии. Поэтому, управление ликвидностью является важнейшим аспектом в деятельности компании.

Для анализа текущего финансового состояния компании, прежде всего, необходимо провести оперативный анализ бухгалтерской и управленческой отчетности:

- Баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Отчет о движении денежных средств.

Изучив вышеупомянутые отчеты, должно сформироваться четкое понимание о текущем состоянии компании. Основными показателями ликвидности являются нижеследующие коэффициенты:

- Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) – равен отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

**Формула:**

$$К_{тл} = ОА / КО$$

- Коэффициент срочной ликвидности (Ксл) – равен отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

**Формула:**

$$К_{сл} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) / \text{Текущие обязательства}$$

- Коэффициент абсолютной активности (Кал) – равен отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

**Формула:**

$$К_{ал} = (\text{Денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства}$$

Тем не менее, при анализе нужно учитывать отраслевой фактор, потому как существуют компании, которые вынуждены нести большие расходы для получения выручки в будущем. Классическим примером объективно возникающего кассового разрыва являются компании по производству шоколада, которые вынуждены закупать сырье (шоколад) заранее (весной) для продаж в летний период, так как транспортировка шоколада в жаркое время года сопровождается высокими рисками порчи сырья в пути. В результате сырье остается на складе, а выручки нет до момента реализации. В данной ситуации, кассовый разрыв является оправданной мерой для компании. Как правило, многие предприятия привлекают краткосрочное финансирование, либо наращивают кредиторскую задолженность путем переговоров с поставщиками.

На сегодняшний день, учитывая нынешние реалий, можно рассматривать три способа для поддержания ликвидности компании.

Первое – привлечь средства с рынка, путем продажи акции, либо выпуска облигации, но данный вариант наиболее неудобен и не выгоден, так как при продаже акции можно утратить контроль над компанией, а выпуск облигации является очень долгим и трудоёмким процессом.

Второй способ – банковский заем, наиболее популярный вариант для решения проблемы с текущей ликвидностью. Конечно и в данном варианте существуют различные нюансы, такие как: подготовка документов, поиск подходящего залога, написание бизнес-плана, и т.д. Однако, нет никакой гарантий в том, что банк одобрит кредит, так как, традиционно, банки проводят детальный анализ финансового состояния предприятия, и если банк выявляет, что компания не в силах обслуживать заем, то, скорей всего, откажет в предоставлении кредита. Также, необходимо четко понимать вид займа, либо это стандартный кредит для пополнения оборотных средств, либо возобновляемая кредитная линия. Если есть потребность в денежных средствах постоянно, тогда стоит взять кредит, если же такая потребность возникает периодически, то предпочтительнее работать с возобновляемой кредитной линией.

Третий способ, договоренность об отсрочке с поставщиками. В данном случае, компания пытается обеспечить финансирование своей деятельности за счет своих поставщиков и подрядчиков, тем самым ухудшая состояние их ликвидности. Поэтому кредиторы, как правило, неохотно идут на подобные сделки. С другой стороны, для кредитора лучше иметь точную информацию о сроках погашения задолженности, даже если и с задержкой, по согласованному графику, чем неурегулированную задолженность, для получения которой, возможно, придется обращаться в суд. В случае согласования графика кредитор имеет возможность в плановом порядке решить проблемы собственной ликвидности.

Также, важным аспектом в оперативном и в эффективном управлении ликвидностью является погашение обязательных платежей, таких как: заработная плата, налоги, проценты по кредитам, и т.д., компания должна четко и заранее понимать с каких средств будут оплачиваться данные обязательства. Как правило, еще на стадии составления годового бюджета рекомендуется создавать резервы по обязательные платежи. Наиболее простым и эффективным способом является метод обязательного накопления денежных средств на депозитном счете, который будет иметь определенный неснижаемый остаток, то есть, по мере поступления денежных средств с продаж, компания должна пополнять депозитный счет на определенную сумму. При дисциплинированном подходе к данному методу, компания всегда в состоянии покрывать обязательные платежам, и не допустить «дефолта».

Управление ликвидностью в компании подразумевает не только покрытие кассовых разрывов и поиск внешнего финансирования, но и важным моментом является вложения свободных средств компании. Если по итогам определенного периода у компании образовалась крупная сумма, которая не планируется на выплату по краткосрочным обязательствам, то это свидетельствует о неэффективной работе финансовых менеджеров. На деле, такие средства лучше всего вложить в надежные краткосрочные или средне срочные финансовые инструменты, например, в РЕПО. Однако, решения по свободным средствам компании, как правило, принимается руководством, зачастую менеджмент стремится вложить в проекты, либо выплатить дивиденды, в такие моменты, задача финансового менеджера убедить акционеров и менеджмент в том, что свободные средства должны приносить прибыль компании путем вложения в безопасные финансовые инструменты. Также, необходимо руководствоваться актуальным годовым бюджетом, придерживаться четко установленной в нем стратегии. В том случае, если размер запланированного свободного денежного остатка не снижается до конца отчетного периода и сопоставим с размером чистой прибыли по отчету о прибылях и убытках, можно сделать вывод, что скопившиеся на счету деньги являются эквивалентом заработанной прибыли. Когда руководитель будет полностью убежден, что эти деньги не нужны для финансирования текущей деятельности, можно заявить их в качестве инструмента для финансирования на следующий период, предложить акционерам выплатить дивиденды по итогам года или отложить на депозит с конкретным сроком.

#### Список литературы

1. В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич «Анализ финансового состояния предприятия». – Санкт-Петербург, 2011. – 98 с.
2. [http://fd.ru/articles/50093-likvidnost-kak-otrajenie-tekushchego-finansovogo-sostoyaniya-kompanii?utm\\_source=id2.action-media.ru&utm\\_medium=refer&utm\\_campaign=ID2\\_poleznoe](http://fd.ru/articles/50093-likvidnost-kak-otrajenie-tekushchego-finansovogo-sostoyaniya-kompanii?utm_source=id2.action-media.ru&utm_medium=refer&utm_campaign=ID2_poleznoe), 31 июля 2013
3. [https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/calculation\\_of\\_liquidity.html](https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/calculation_of_liquidity.html)
4. <http://www.kase.kz/>

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ОАО «РЖД»

**Платги А.М.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Сибирский государственный университет путей сообщения», г. Новосибирск

На сегодняшний день холдинг РЖД обеспечивает значительные объемы грузовых и пассажирских перевозок, обладает высокими финансовыми рейтингами, современной научно-технической базой, проектными и строительными мощностями, опытом международного сотрудничества, а также имеет в своем штате квалифицированных специалистов во всех областях железнодорожного транспорта. Всё это обеспечивает для холдинга место в мировой тройке лидеров железнодорожных компаний [2].

Для поддержания лидирующих позиций холдинга «РЖД» необходимо постоянно проводить анализ его финансово – хозяйственной деятельности.

Под анализом финансово – хозяйственной деятельности принято понимать процесс, сущность которого заключается «в изучении настоящего и прогнозировании будущего состояния хозяйствующего субъекта с целью оценки его финансовой устойчивости и принятия наиболее эффективных управленческих решений для улучшения текущего положения» [1, с. 6]. Грамотно спланированная, опирающаяся на данные проведенного анализа финансовая политика дает возможность не только предупреждать негативные ситуации, но и приумножать доходы компании.

Финансовый анализ проводится на основании данных бухгалтерского учета и отчетности. Данные бухгалтерской отчетности позволяют внешним пользователям оценить реальное положение хозяйствующего субъекта и принять взвешенное решение об инвестировании средств.

Проведем анализ динамики бухгалтерского баланса холдинга «РЖД» на основе бухгалтерской отчетности за 2014 – 2016 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ динамики активов холдинга «РЖД» за 2014-2016 гг., млн. р.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (±)		
				2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
<b>АКТИВ</b>						
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Нематериальные активы	10 585	11 942	12 406	+1 357	+464	+1 821
Результаты исследований и разработок	1 643	918	979	-725	+61	-664
Основные средства	3 741 938	3 985 072	4 669 165	+243 134	+684 093	+927 227
Доходные вложения в материальные ценности	199 578	204 482	221 383	+4 904	+16 901	+21 805
Финансовые вложения	444 917	429 799	426 169	-15 118	-3 630	-18 748
Отложенные налоговые активы	8 899	7 948	6 402	-951	-1 546	-2 497
Прочие внеоборотные активы	49 737	51 267	51 292	+1 530	+25	+1 555
<b>Итого по разделу I</b>	<b>4 457 297</b>	<b>4 691 428</b>	<b>5 387 796</b>	<b>+234 131</b>	<b>+696 368</b>	<b>+930 499</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Запасы	68 997	61 982	65 682	-7 015	+3 700	-3 315
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3 279	5 045	1 372	+1 766	-3 673	-1 907
Дебиторская задолженность	122 718	135 325	121 983	+12 607	-13 342	-735
Финансовые вложения и денежные средства	88 910	145 071	85 549	+56 161	-59 522	-3 361

Прочие оборотные активы	105 543	14 427	21 324	-91 116	+6 897	-84 219
<b>Итого по разделу II</b>	<b>389 447</b>	<b>365 683</b>	<b>295 910</b>	<b>-23 764</b>	<b>-69 773</b>	<b>-93 537</b>
<b>Баланс</b>	<b>4 846 744</b>	<b>5 057 111</b>	<b>5 683 706</b>	<b>+210 367</b>	<b>+626 595</b>	<b>+836 962</b>

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что рост имущества холдинга в большей степени обусловлен увеличением в его составе основных средств (+927 227 млн. р.). В течение анализируемого периода происходит рост доходных вложений в материальные ценности (+21 805 млн. р.). Величина оборотных активов на конец отчетного года составила 295 910 млн. р., что на 93 537 млн. р. меньше показателя 2014 года. Наибольшее влияние на это оказало снижение прочих оборотных активов на 84 219 млн. р., а также уменьшение денежных средств в 2016 году на 59 522 млн. р. по сравнению с предыдущим.

Динамика активов в течение анализируемого периода положительна (рисунок 1).

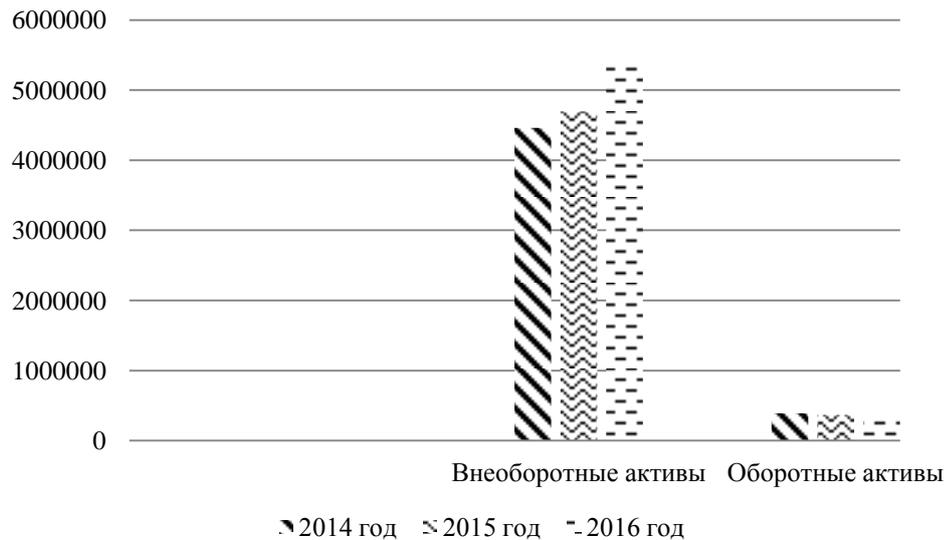


Рисунок 1 – Динамика активов ОАО «РЖД» за 2014-2016 гг.

В составе средств холдинга наблюдается значительный рост внеоборотных активов и снижение оборотных.

Анализ динамики пассивной части бухгалтерского баланса холдинга «РЖД» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ динамики пассивов холдинга «РЖД» за 2014-2016 гг., млн. р.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (±)		
				2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
<b>ПАССИВ</b>						
<b>III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>						
Уставный капитал	1 972 223	2 091 213	2 144 315	+118 990	+53 102	+172 092
Переоценка внеоборотных активов	1 245 923	1 243 346	1 762 668	-2 577	+519 322	+516 745
Добавочный капитал	10 057	55 000	23 348	+44 943	-31 652	+13 291
Резервный капитал	13 663	13 663	13 678	0	+15	+15
Нераспределённая прибыль	274 342	277 171	286 516	+2 829	+9 345	+12 174
<b>Итого по разделу III</b>	<b>3 516 208</b>	<b>3 570 393</b>	<b>4 230 525</b>	<b>+54 185</b>	<b>+660 132</b>	<b>+714 317</b>
<b>IV+V. ЗАЁМНЫЙ КАПИТАЛ</b>						
Долгосрочные заёмные средства	715 711	900 427	829 096	+184 716	-71 331	+113 385

Отложенные налоговые обязательства	89 999	113 635	116 279	+23 636	+2 644	+26 280
Краткосрочные заёмные средства	140 509	88 491	91 908	-52 018	+3 417	-48 601
Кредиторская задолженность	305 644	342 279	374 812	+36 635	+32 533	+69 168
Доходы будущих периодов	37 192	7 687	6 819	-29 505	-868	-30 373
Краткосрочные оценочные обязательства	39 539	32 387	31 903	-7 152	-484	-7 636
Прочие краткосрочные обязательства	1 942	1 812	2 364	-130	+552	+422
<b>Итого по разделам IV+V</b>	<b>1 330 536</b>	<b>1 486 718</b>	<b>1 453 181</b>	<b>+156 182</b>	<b>-33 537</b>	<b>+122 645</b>
<b>Баланс</b>	<b>4 846 744</b>	<b>5 057 111</b>	<b>5 683 706</b>	<b>+210 367</b>	<b>+626 595</b>	<b>+836 962</b>

Среди источников формирования имущества наблюдается значительный рост собственного капитала (+714 317 млн. р.), что происходит за счет увеличения таких статей, как «уставный капитал» (+172 092 млн. р.) и «переоценка внеоборотных активов» (+516 745 млн. р.).

Заёмный капитал в отчётном году уменьшается и составляет 1 453 181 млн. р., что на 33 537 млн. р. меньше, чем в предыдущем. Это происходит за счёт снижения в отчетном году долгосрочных обязательств (-71 331 млн. р.), а также за счёт постепенного снижения краткосрочных оценочных обязательств (-484 млн. р.).

Очевидно, что пассивы холдинга в течение трёх лет имеют положительную динамику (рисунок 2).

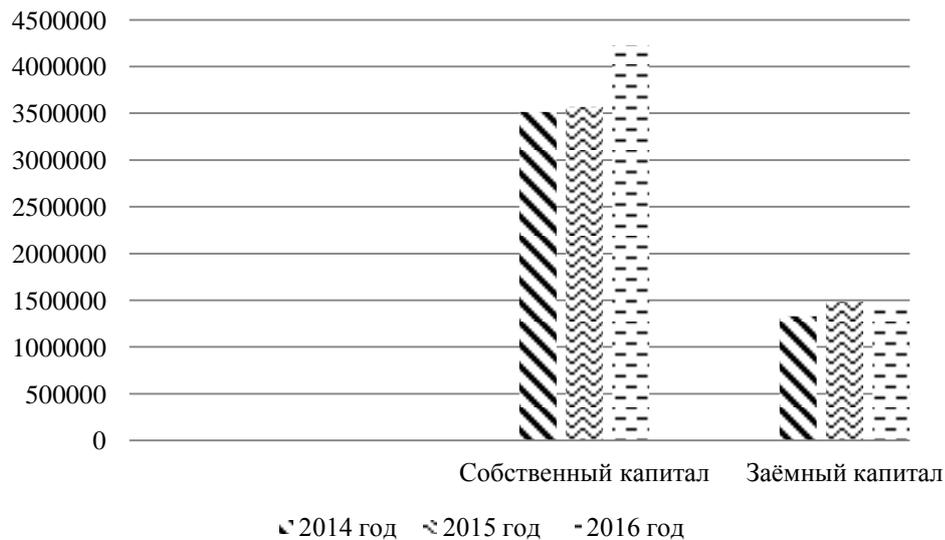


Рисунок 2 – Динамика пассивов ОАО «РЖД» за 2014-2016 гг.

Анализ показал, что общая динамика баланса холдинга «РЖД» положительна. При этом в составе имущества внеоборотные активы имеют положительную тенденцию, а оборотные активы – отрицательную.

Среди источников формирования имущества наблюдается увеличение собственных средств и уменьшение заёмных. Однако, в составе краткосрочных обязательств наблюдается негативный рост кредиторской задолженности.

#### Список литературы и источников

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.
2. ОАО «РЖД» сегодня [Электронный ресурс] / URL [http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=628](http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=628) (дата обращения 10.04.2017)

## ОБЛИГАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА

Прокопенко В.Е.

### "Казанский (Приволжский) федеральный университет" (КФУ)

**Аннотация:** Объект исследования - значимость облигаций федерального займа для населения. Предметом исследования является выпуск облигаций Федерального займа в России. Цель работы – исследование эффективности выпуска облигаций федерального займа для населения. В работе раскрывается состояние экономики в России, а так же раскрываются факторы, влияющие на нее. При исследовании изложенных данных вопросов по событиям, которые выполнены за границей, статистическая информация, справочные материалы и данные Министерства Экономики, Министерства природных ресурсов, использовались методические события других экспертов, а также были применены методы статистического и экономического анализа.

**Ключевые слова** облигации, ценные бумаги, население, именные облигации, вклад, граждане РФ, инфляция, государственная поддержка.

В мае Минфин России планирует выпустить облигации федерального займа для населения. Министерство поясняет, что реализация облигаций федерального займа будет стимулировать граждан создавать средне- и долгосрочные сбережения.

Минфин России информирует, что облигации будут именными, их нельзя будет продать другому лицу, но можно передать по наследству. По информации министерства, номинал одной облигации составит 1 тыс. руб., а минимальная номинальная стоимость облигаций, доступных для приобретения – 30 тыс. руб. При этом гражданин не сможет приобрести облигации в рамках одного выпуска на сумму, превышающую 25 млн руб.

Минфин России также уточняет, что доходность облигаций будет возрастать в зависимости от срока владения: от 7,5% до 10,4% в год. К примеру, в первый год будет сохраняться номинал приобретенных облигаций, затем к номинальной цене будут прибавляться начисленные за предыдущий период проценты. Если же владельцы облигаций представят их к выкупу спустя год, то смогут получить проценты, начисленные за этот период. Между тем гражданам предоставят право предъявить облигации к досрочному выкупу. При этом доходность по гособлигациям в течение трех лет должна составить около 8,5% годовых.

Министерство отмечает, что облигации федерального займа надежнее, чем депозиты государственных банков. Минфин России объясняет это тем, что если Агентство по страхованию вкладов гарантирует возврат суммы вклада в размере до 1,4 млн руб. (ч. 2 ст. 11 Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации"), то министерство планирует обеспечить возмещение всей суммы, потраченной на приобретение облигаций.

Сообщается, что облигации можно будет приобрести в отделениях банков-агентов или через личный кабинет на официальных сайтах этих банков. В частности, в числе банков-агентов указаны «Сбербанк» и «ВТБ 24».

Глава Минфина России Антон Силуанов рассчитывает, что облигации станут популярными у населения благодаря простоте операций с ними, государственной гарантии возврата вложенных средств, а также привлекательному доходу при низких рисках.

Последние события в банковском секторе сильно подорвали доверие даже к крупным и на первый взгляд надежным банкам. Как показал случай с Внешпромбанком, сегодня даже личное хорошее знакомство с высшим руководством банка, и присутствие серьезных людей и корпораций среди клиентов, не дает никаких гарантий. Поэтому нужно искать надежную замену банковскому депозиту. Такой заменой могут послужить облигации федерального займа (ОФЗ). О которых говорилось выше.

Вернемся к определению. Облигации федерального займа — это облигации, выпускаемые Министерством финансов Российской Федерации. Данный тип облигаций считается самым надежным финансовым инструментом на российском финансовом рынке, а процентная ставка по ОФЗ часто используется в качестве безрисковой.

Государственные облигации — инструмент, доступный практически любому инвестору, и имеющий ряд преимуществ:

- высокая надежность — облигации выпускаются государством и считаются эталоном безрисковых активов среди российских финансовых инструментов;
- низкий порог входа — стоимость одной ценной бумаги около 1000 рублей;
- высокая ликвидность — дневной оборот торгов может составлять сотни миллионов рублей;
- большой выбор сроков погашения: от менее года до нескольких десятков лет;
- разнообразие по типу дохода: с постоянным купоном, с переменным купоном, с амортизацией номинала, с индексацией номинала, что позволяет подобрать подходящий тип облигаций в зависимости от стратегии, целей инвестора и текущей экономической ситуации;
- льготный режим налогообложения.

Облигации федерального займа делятся на несколько видов по типу выплаты купона и номинала.

По типу купонных выплат государственные облигации делятся на:

– ОФЗ-ПД — с постоянным купонным доходом. Величина купона этих ценных бумаг постоянна на всем периоде обращения облигации. Частота выплаты купона — раз в полгода.

– ОФЗ-ФД — с фиксированным купоном. Величина купонных выплат может меняться со временем, но известна заранее. Например, первые несколько лет купонный доход может быть установлен 7% от номинала, а следующие несколько лет 6%. Сейчас с таким видом купона обращаются амортизационные облигации.

– ОФЗ-ПК — с переменным купонным доходом. Купоны таких облигаций привязаны к какой-то плавающей процентной ставке, например RUONIA (ставка по однодневным межбанковским кредитам 28 крупнейших банков) или официальной инфляции. Купонная доходность рассчитывается как ставка RUONIA + какая-то процентная ставка, например 0,74%. Поэтому по таким облигациям известен только текущий купон, а каждый следующий рассчитывается исходя из средней величины RUONIA за последние 6 месяцев.

Таким образом, если ставки на денежном рынке растут, то растет и купонная доходность ОФЗ-ПК, ставки падают — и доходность тоже падает.

Большое разнообразие государственных облигаций может запутать начинающего инвестора. Но можно дать несколько советов, которые помогут подобрать нужный тип ОФЗ.

Если вы ожидаете повышения процентных ставок на рынке, лучше покупать облигации с переменным купоном ОФЗ-ПК. Тогда с ростом ставок будет расти и ваш купонный доход.

Повышение процентных ставок обычно происходит в кризисное время, что часто совпадает с ростом инфляции. В этом случае хорошим выбором будет покупка ОФЗ-ИН. Большая часть дохода этих бумаг приходится на индексацию номинала, а купонный доход очень маленький и не подойдет для создания денежного потока. Если вы ожидаете снижения инфляции, возможно лучше выбирать другие выпуски.

Облигации с амортизацией номинала хорошо подойдут тем, кто нуждается в интенсивном текущем денежном потоке, который будет тратиться. Покупать их для иных целей не стоит, так как большой денежный поток создает большой риск реинвестирования по сравнению с обычными бумагами.

Некоторые корпоративные облигации на первый взгляд дают доходность больше ОФЗ. Но нужно помнить, что купонный доход составляет большую часть дохода облигаций, а в случае корпоративных облигаций, он облагается налогом. Поэтому большинство корпоративных облигаций не приносят дохода больше, чем ОФЗ, при этом они имеют больший риск.

### Список литературы

1. Андросова Л.Д., Дефицит федерального бюджета РФ и проблемы его финансирования / Л.Д. Андросова // Инновационная наука. – 2016. - №9. – С. 111-114.
2. Шабалин А.О., Государственный и корпоративный долг России в новых условиях / А.О. Шабалин // Банковское дело. – 2015. - №2. – С. 43-49.
3. Шабалин А.О., Динамика государственного и корпоративного долга России в условиях экономических санкций / А.О. Шабалин // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. - №2. – С. 116-130.
4. Толмачева О.В., Повышение конкурентоспособности рынка государственного долга РФ / О.В. Толмачева // Фундаментальные исследования. – 2015. - №6-1. – С. 194-198.

## ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СЧЕТОВ В ТРЕХУРОВНЕВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ

**Хлюев М. А.**

Северо-Осетинский государственный университет им К.Л. Хетагурова,  
г. Владикавказ

Проблемы социально-экономического развития России в настоящее время связаны с большим количеством вызовов как внутреннего, так и внешнего характера [1, 2, 5]. Одним из главных является необходимость реформирования системы пенсионного обеспечения [4].

В условиях все более выраженной ограниченности государственных ресурсов, особое значение обретают механизмы, направленные на использование финансового потенциала сбережений населения [6] и принципов интраэкономики, которые связаны с поведением физических лиц, формальных и неформальных групп, корпоративных и др. хозяйственных организаций [3].

На фоне опасений по поводу того, что государство уже в ближайшие годы без проведения кардинальных реформ перестанет справляться со своими обязательствами по поводу пенсионного обеспечения граждан, выходящих на трудовую пенсию по старости, в 2016 году активный оборот приняли обсуждения так называемой концепции индивидуального пенсионного капитала.

Совокупный объем пенсионных накоплений пенсионных фондов накопительной пенсионной системы в 2016 году составил 3,8 трлн. руб., что сопоставимо с 4,7% ВВП. При этом по подсчетам экспертов, в случае отсутствия «заморозки» пенсионных накоплений, совокупный объем активов пенсионных фондов, с учетом недополученных доходов от инвестиций, к концу 2016 года мог бы достичь 5 трлн. руб. – 6,2% ВВП, что в целом представляет весьма существенный объем долгосрочных инвестиционных ресурсов для национальной экономики.

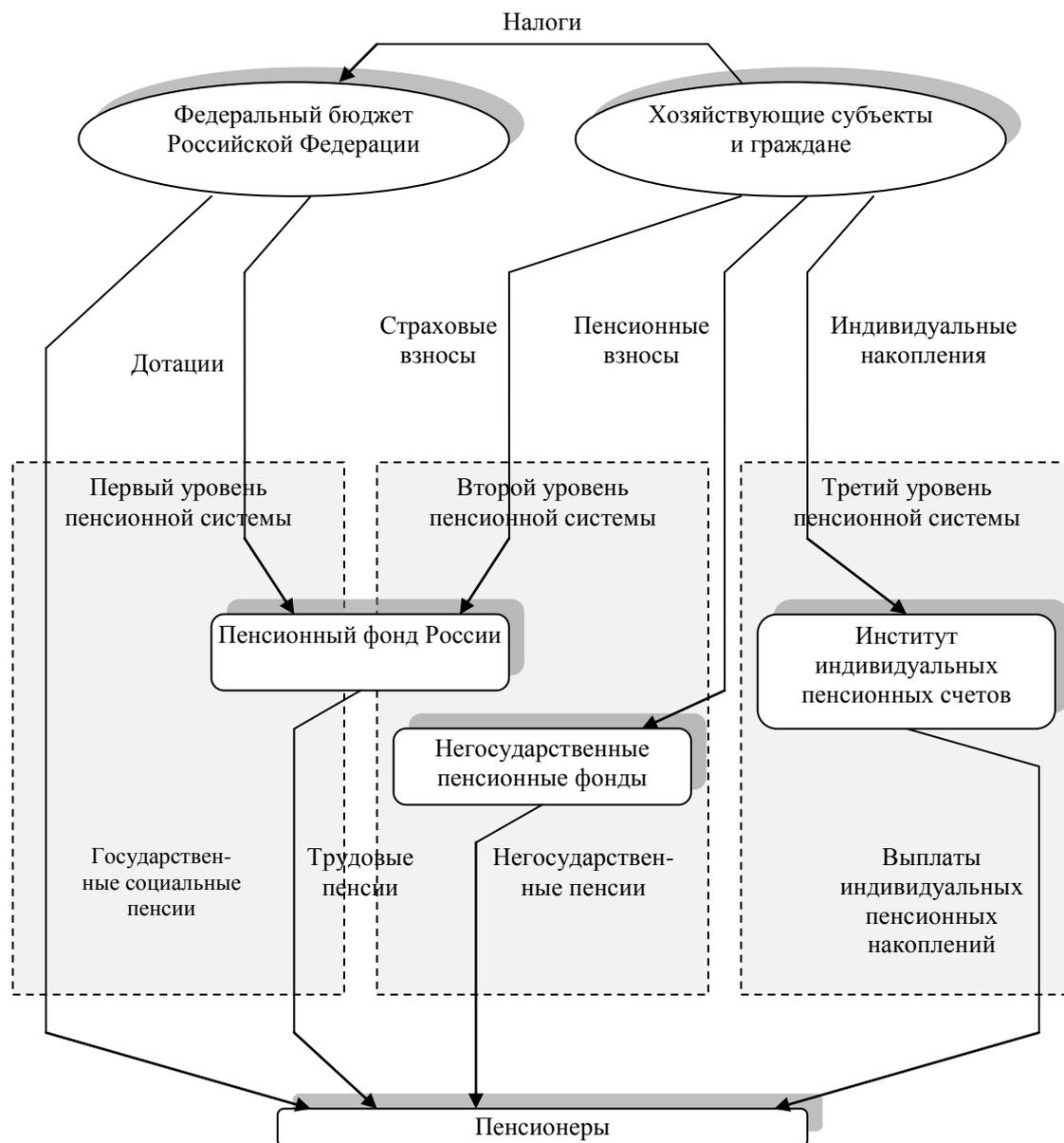


Рисунок 1. Схема трехуровневой национальной пенсионной системы, включающей институт накопительного страхования посредством механизма индивидуальных пенсионных счетов (ИПС) (схема составлена автором)

Поэтому, принимая во внимание тот факт, что подавляющая часть населения избегает инвестиционной сферы в силу своей низкой финансовой грамотности при наличии существенного объема сбережений, сформированных с помощью низкорисковых и мало доходных банковских депозитов, следует предложить формирование нового механизма инвестиционной организации пенсионных накоплений населения. Учитывая положительный опыт, а также лучшие практики применения института индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) в зарубежных странах, представляется, что реализация нового механизма организации пенсионных накоплений должна лежать в плоскости данного института. Для этого предлагается обеспечить формирование нового института – института индивидуальных пенсионных счетов (ИПС). Индивидуальные пенсионные счета (ИПС) должны быть аналогом индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) или вовсе заменить их. При этом целесообразным представляется рассматривать развитие индивидуальных пенсионных счетов (ИПС) в рамках концепции развития индивидуального пенсионного капитала, активно разрабатываемой в последние годы Министерством финансов РФ, Центральным банком РФ, Министерством труда и Правительством России. В таком случае можно будет говорить о формировании в России полноценной трехуровневой пенсионной системы,

соответствующей модели, предложенной специалистами Всемирного банка, поскольку механизм ИПС будет носить добровольный характер, ориентированный непосредственно на формирование индивидуальных пенсионных накоплений с целью нивелирования различий в уровне жизни между периодом активной трудовой деятельности и периодом выхода на пенсию (рисунок 1).

Рассмотрим более подробно схему функционирования механизма индивидуальных пенсионных счетов (ИПС) в рамках трехуровневой национальной пенсионной системы (рисунок 2). Ключевым элементом предлагаемого механизма должна являться система страхования индивидуальных пенсионных накоплений, учтенных на индивидуальных пенсионных счетах (ИПС) граждан.

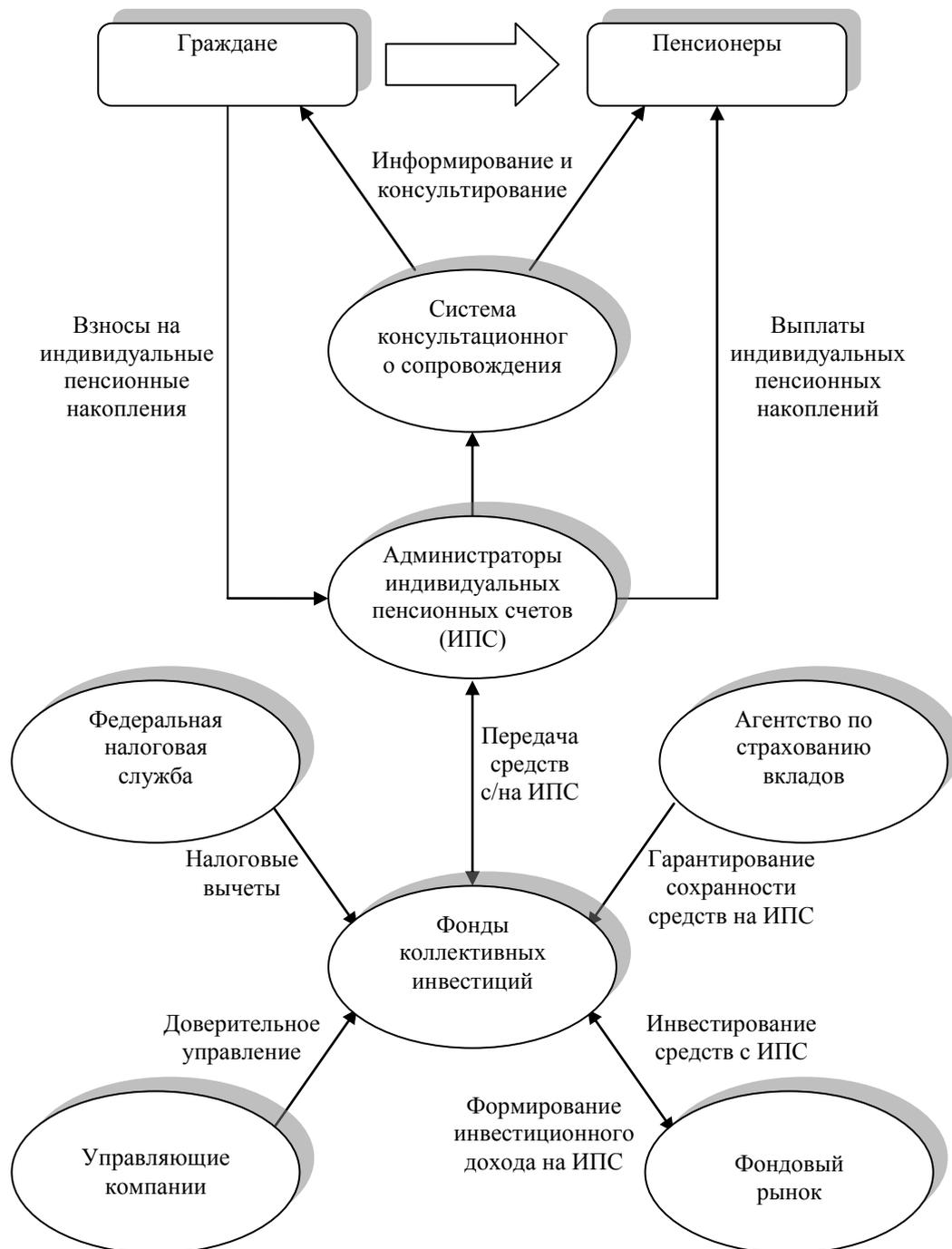


Рисунок 2. Схема функционирования механизма индивидуальных пенсионных счетов (ИПС) в рамках трехуровневой национальной пенсионной системы (схема составлена автором)

Представляется, что государством в лице Агентства по страхованию вкладов должна быть гарантирована сохранность средств на ИПС, как в рамках их номинала, так и в рамках полученной инвестиционной доходности (можно частично, в соответствии с индексацией на уровень инфляции) –

аналогично тому, как сейчас обеспечивается гарантирование средств на счетах негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Для того, чтобы механизм страхования был сбалансированным и опытные консервативные инвесторы не несли ответственность по рискам малоопытных спекулятивных инвесторов (взято для примера обозначения двух крайностей, определяющих, соответственно, низкий и высокий уровни рисков используемых инвестиционных стратегий), следует рассмотреть возможность ограничения свободы инвестиционного назначения использования денежных средств, учитываемых на ИПС.

### Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Экономика России: от стагнации к рецессии // Деньги и кредит. – 2016. – №5. – С.10-20.
2. Акиндинова Н., Кузьминов Я., Ясин Е. Экономика России: перед долгим переходом // Вопросы экономики. – 2016. – №6. – С.5-35.
3. Галазова С.С. Интраэкономика: проблемы анализа внутрикорпоративных отношений // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. - 1999. - № 1. - С. 22-36.
4. Галимова И.В. Проблемы пенсионной реформы в России // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. - 2015. - № 4. - С. 69-74.
5. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. – 2016. – №1. – С.5-35.
6. Татуев А.А., Бахтуразова Т.В. Структурные особенности денежных накоплений населения / Tetra economicus. - 2013. - Т. 11. - № 4, ч. 2. - С. 64-69.

## ОСОБЕННОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В РОССИИ И В КИТАЕ

Юань Сышэн

Аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

Стремительный рост теневой банковской деятельности, под которой, как правило, понимается сфера, не подлежащая жесткому регулированию и надзору, стал одним из неоднозначных явлений в развитии современных финансовых рынков. При этом характерной особенностью теневого банкинга становится многообразие форм и видов его реализации, что зачастую приводит к различному пониманию этих процессов. Например, в материалах исследовательского отдела Международного валютного фонда, посвященных исследованию этих проблем, отмечается, что некоторыми авторами в это понятие включается секьюритизация, другими – нетрадиционные банковские операции, третьими – нестандартные способы кредитования [1], [2].

В последние годы масштабы теневого банкинга неуклонно увеличиваются, а формы его проявления меняются и усложняются. Так, в соответствии с расчетами Совета по финансовой стабильности FRS для теневого сектора характерна следующая структура входящих в него небанковских финансовых учреждений. В 2013 г. на первом месте по объему активов стояли «прочие инвестиционные фонды» – 24 трлн долл., или 34% всех активов. Второе место занимали брокерские и дилерские фирмы по торговле ценными бумагами (9,3 трлн дол.). Наконец, последнюю группу составляли учреждения по структурному финансированию, финансовые компании, хедж-фонды, взаимные фонды денежного рынка, трасты по инвестированию в недвижимость. Для каждого из этих учреждений характерна своя структура активов и методы привлечения ресурсов.

Учитывая такое разнообразие форм и видов теневого банкинга, постараемся классифицировать их по ряду признаков.

Представляется, что теневая банковская деятельность может быть разделена на отдельные сегменты, которые отличаются видами деятельности, особым составом участников и различными способами регулирования или ограничения. Основу сегментации могут быть составить следующие критерии:

- на основе **функционального признака** в теневой банковской деятельности можно выделить:

выполнение операций официальными кредитными организациями за пределами сферы регулирования (например, обналичивание) или операций, регулирование которых требует постоянного развития опережающего характера (например, сомнительные сделки; сделки, подлежащие обязательному контролю с целью предотвращения вывоза капитала, легализации преступных доходов и т.п.);

- *по институциональному признаку* –

проведение банковских по своему содержанию операций различными небанковскими организациями – включая незарегистрированные в этом статусе юридические лица (типа микрофинансовых организаций, различных ООО, которые осуществляют сбор и размещение денежных средств, разнообразных финансовых «пирамид») и кредиты в Интернете как одно из направлений расширения доступности для субъектов экономики финансовых услуг;

- *по смешанному признаку* –

учреждение и деятельность специальных компаний, занимающихся хеджированием рисков путем перевода рискованных активов в менее рискованные.

Для каждой страны характерна своя структура теневого банкинга с преобладанием той или иной формы его реализации. Это требует разработки специального инструментария по ее регулированию и ограничению, с учетом при этом уже опробованных на практике наиболее эффективных методов, адаптированных к условиям национальной экономики. С этой целью проведем сравнительный анализ форм теневой банковской деятельности в Китае и России как развивающихся стран, выделив при этом их общие и особенные черты.

В качестве особенности, характерной для обеих стран, выступает, прежде всего, **присутствие нелегальных форм теневого банкинга**. Наличие в российской и китайской экономике таких нелегальных форм в сфере финансовых услуг определяет их специфическую структуру.

Так, в Китае в специальных административных районах - Аомынь и Гонконг действуют около 3350 неофициальных банков, доходы которых от незаконной деятельности достигают от 4 до 15% общих объемов прибыли китайской банковской системы КНР [3].

В свою очередь, в России в 2016 году Центральным банком были переданы в прокуратуру сведения о 965 организациях, которые предположительно осуществляли нелегальную деятельность по выдаче потребительских займов, что в 2 раза превышает показатель 2015 года [4].

Кроме того, отмечается и продолжение деятельности различных финансовых «пирамид», что, на наш взгляд, связано с низкими доходами большей части населения, которая таким образом стремится повысить свои доходы.

При этом нежелание и невозможность массовых слоев населения инвестировать в рынок ценных бумаг распространяется и на официальные государственные облигации. Так, согласно опросу Аналитического центра НАФИ о сберегательном поведении населения, проведенному в январе 2017 г. в рамках проекта Минфина России "Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования", только 17% россиян оценили государственные облигации как привлекательный финансовый инструмент [5]. При этом по данным «Левада-центра» подавляющее большинство граждан России не собирается приобретать облигации федерального займа (ОФЗ), а более половины россиян даже не в курсе, что скоро начнется их продажа населению [6].

Во многом это также связано с существенной дифференциацией доходов в России (не случайно наличие сбережений подтверждает 66% высокодоходных слоев населения против 16% среди низкодоходных категорий). В этих условиях функцию привлечения временно свободных средств под высокие проценты берут на себя микрофинансовые организации, в том числе незарегистрированные, реклама услуг которых для населения широко представлена в печатных средствах массовой информации и наружной рекламе.

Поэтому Банком России с 2014 года начата работа по выявлению мошенников, специализирующихся на несанкционированном привлечении средств населения, а в мае 2016 г. введена уголовная ответственность и повышены штрафы за их организацию. Такая активная деятельность позволила уменьшить количество «пирамид» и финансовый ущерб от их деятельности (рис.1).

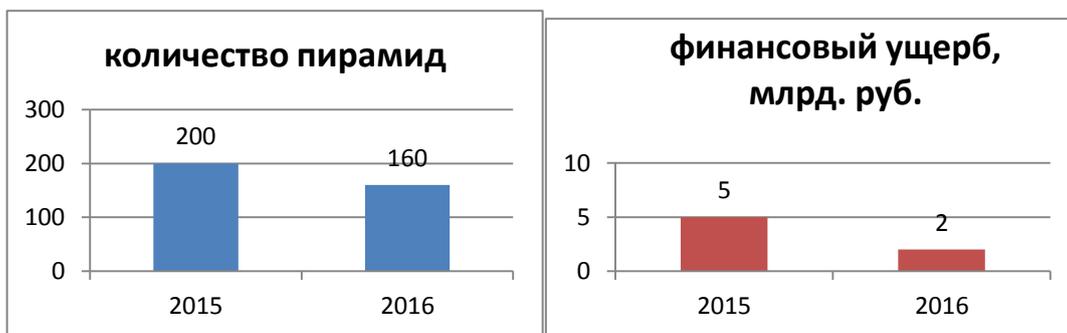


Рис.1 - Финансовые пирамиды в России и ущерб от их деятельности в 2015-2016 гг.

Дополнительной основой для существования нелегальных форм теневой банковской деятельности является наличие сектора теневой экономики. Так, социологические исследования Центра социально-политического мониторинга Института прикладных экономических исследований РАНХиГС [7] показывают, что в России сейчас около 12% граждан заняты только на теневом рынке труда без оформления официальных трудовых соглашений, а около 40% работников (примерно 30 млн человек) периодически или на регулярной основе совмещают официальную трудовую деятельность с неофициальной с целью увеличить свои доходы.

Кроме того, растет сектор самозанятого населения. Так, по расчетам Суслиной А.Л. и Леукина Р.С. с 2000 г. по 2015 г. доля наемных работников снизилась с 79 до 62 %, а число самозанятых за пятнадцать лет выросло более чем на 6 млн человек [8, с.52].

В результате такие слои населения имеют ограниченный доступ к услугам легальных банков, требующих официального подтверждения их финансового положения, и становятся клиентами различных нелегальных и полуправовых финансовых посредников.

Во-вторых, и в Китае, и в России *активно развивается банковская деятельность в Интернете*. В России это осуществление банковских по содержанию операций многочисленной распределенной группой людей, мобилизованной посредством информационных технологий на специализированных интернет-сайтах (краудфандинговых площадках) для помощи нуждающимся, в целях реализации продукта или услуги, проведения мероприятий, сбора денежных средств для финансирования юридических и физических лиц (P2P-кредитование).

Как и в России, развитие банковской деятельности в Интернете в Китае также приводит к появлению различных нерегулируемых государством финансовых посредников, фактически расширяющих масштабы деятельности теневого банковского сектора.

Так, оборот подконтрольной лидеру китайской интернет-коммерции компании «Alipay» составил около 780 млрд дол. в 2014 г. [9] Услугами Alipay по оплате товаров и услуг на регулярной основе пользуются более 80% владельцев мобильных устройств.

Активное развитие отмечается и в отношении нерегулируемого рынка кредитных услуг частных компаний, которые используют электронные платформы для поиска кредиторов и заемщиков. Такие компании осуществляют верификацию зарегистрированных пользователей, самостоятельно выбирающих себе партнера на электронной площадке; оказывают услуги финансового посредника - предлагают зарегистрированные на электронной площадке проекты для кредитования и привлекают для их реализации заемные средства; осуществляют поиск и экспертизу различных инвестиционных проектов для пользователей, которые затем их самостоятельно кредитуют.

Масштаб такой деятельности стал таким значительным, что в конце 2015 года Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая объявила о введении жестких ограничений для P2P-кредиторов, которых в Китае насчитывалось несколько тысяч. Им запретили принимать вклады от физлиц и привлекать средства от инвесторов [10].

В качестве отличительных особенностей следует отметить, прежде всего, *различные масштабы теневого банкинга*, что связано с отличиями в темпах экономического развития двух стран.

Так, Китай в соответствии с оценкой Совета по финансовой стабильности уже в 2013 г. занимал третье место по масштабам операций теневого банкинга, достигающего порядка 2,7 трлн долл. По оценкам Moody's Investors Service общий объем теневого банковского сектора в Китае увеличился за последние годы в несколько раз, до 45 трлн юаней (\$6,92 трлн), что составляет почти две трети китайской экономики.

В то же время в России жесткая политика Банка России по выявлению организаций, осуществляющих незаконную банковскую деятельность, и ограничению объема сомнительных операций в официальных банках привела к существенному снижению их объема (рис.2).

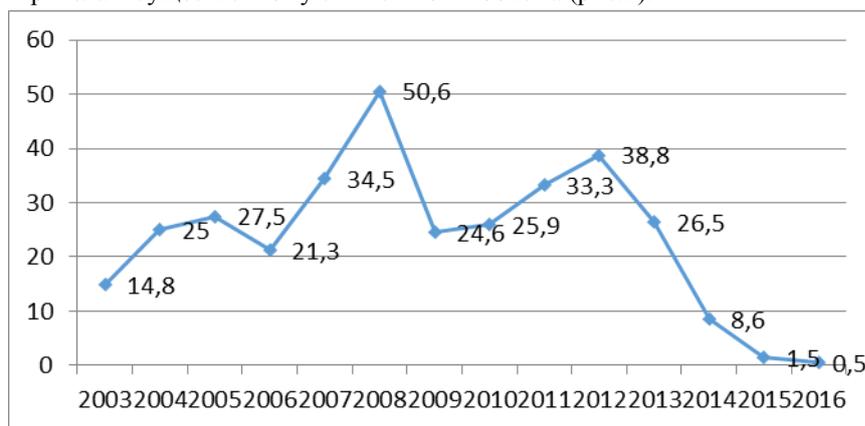


Рис.2 - Динамика сомнительных операций, млрд. долл.

Источник: ЦБ РФ, показатель за 9 месяцев 2016 года

Во-вторых, различны **направления использования средств**, привлекаемых теневой банковской системой. В Китае кредитные средства, хотя и через систему полностью непрозрачных сделок, направлялись строительным компаниям и другим субъектам рынка недвижимости, что во многом обеспечивало высокие темпы развития экономики в стране. В России же привлекаемые средства практически не связаны с финансированием отраслей реальной экономики, в лучшем случае они инвестируются в российскую экономику через офшорные компании, но, как правило, еще больше повышают уровень социального неравенства населения за счет незаконного обогащения его ограниченной части.

Наконец, **различны формы взаимодействия некредитных организаций с официальными банками**. В Китае широко распространен такой инструмент, как wealth management products (WMP), посредством которого неофициальными банковскими структурами оказываются (зачастую в офисах крупных государственных банков) услуги, предусматривающие размещение на короткий срок денежных средств под значительно более высокие (5-7%) проценты по сравнению со ставками официальных банков. Такая модель обеспечивает населению сохранность своих сбережений, доступ малым и средним предприятиям к кредитным ресурсам, а легальным банкам - получение комиссионных доходов и возможность обходить ограничения Народного банка Китая по размещению в кредиты не более 75% от суммы имеющихся депозитов путем искусственного завышения объема депозитов [11, с.103].

В России такое взаимодействие некредитных организаций с банками только начинает развиваться. Банки прибегают к услугам своих МФО, чтобы увеличивать розничное кредитование в обход жестких регулятивных требований ЦБ. Кроме того, МФО могут использоваться банками для перевода на их баланс своих проблемных кредитов физических лиц, чтобы не увеличивать резервы под них.

В 2014 г. примерно 50 российских банков уже стали учредителями МФО. Так, ВТБ 24 приобрело 10% МФО "Микрофинанс", ФК "Открытие" - 19,9% МФО "Мигкредит". Члены НП "Центр микрофинансирования" владели долями в Автоградбанке. Тем не менее, по информации Национального бюро кредитных историй, клиенты банков и клиенты МФО пересекаются пока только на 25% [12].

Однако эти процессы постепенно развиваются, и 8 апреля 2016 года в Банке России состоялась встреча рабочих групп проекта «Совершенствование регулирования рынка микрофинансирования» с участием представителей саморегулируемой организации «Микрофинансирование и Развитие», посвященная обсуждению вопросов подготовки стандартов взаимодействия кредитных организаций с МФО, особенностям разработки и внедрения базового стандарта по взаимодействию МФО с потребителями финансовых услуг и внедрения стандарта об операционной деятельности МФО [13].

С другой стороны, введенные в конце марта изменения правил удаленной идентификации заемщиков онлайн-МФО могут существенно изменить взаимоотношения между банками и участниками сферы онлайн-кредитования. Теперь онлайн-МФО при выдаче срочных займов на сумму более 15 тыс. руб. должны проводить дистанционную идентификацию клиентов при посредничестве банков в соответствии с их перечнем, установленным ЦБ. Кроме того, теперь онлайн-МФО будут обращаться к таким банкам и для

открытия счетов, предоставления расчетно-кассового обслуживания. В свою очередь, банки получают доступ к клиентам онлайн-сервисов, чтобы предлагать им свои продукты и услуги.

Таким образом, развитие теневой банковской деятельности в России и Китае имеет свои особенности и причины. Однако при этом вполне возможно использование опыта регулирования теневого банкинга в Китае и других зарубежных странах для разработки нормативно-правовой базы по ограничению такой деятельности в России или стимулированию процесса ее формализации. Очевидно также, что необходимо учитывать и национальные особенности в механизмах реализации форм теневого банкинга и инструментах воздействия на его масштабы и формы.

#### Список литературы

1. Claessens S. and Ratnovski L. What Is Shadow Banking? IMF Working Paper 14/25. – Washington. - 2014.
2. International Monetary Fund (IMF). Global Financial Stability Report: Risk Taking, Liquidity and Shadow Banking. - Washington. - Oct. 2014.
3. Риски теневого банкинга в Китае в целом контролируемы – эксперты // URL: <http://russian.people.com.cn/31518/8180589.html>.
4. М.Тегин. Центробанк сдал в прокуратуру подозрительных ростовщиков // Известия, 2 марта 2017 г.
5. Лишь 17% россиян готовы вложиться в ОФЗ, 22 марта 2017 года // <http://www.finmarket.ru/news/4492109>
6. Опрос показал, что россияне не собираются покупать облигации федерального займа, 25 марта 2017 г. // <https://www.znak.com/2017-03-25/>
7. Покида А. Масштабы и следствия развития ненаблюдаемой «серой» экономики в различных сферах жизнедеятельности российского общества / Центр социально-политического мониторинга РАНХиГС, 2014.
8. А. Л. Сулина, Р. С. Леухин. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем // Финансовый журнал, 2016, № 6 (34), ноябрь-декабрь. С.46-61
9. Alibaba's Ant Financial valued at \$30b amid funding talks: report. URL : <http://www.ecns.cn/business/2015/02-10/154380.shtml>
10. Елена Платонова. Китай надувает пузыри Рост теневого кредитования грозит экономике Китая // Газета-ру, 08.05.2016 / <https://www.gazeta.ru/business/2016/04/25/8196923.shtml>
11. Цзя Сун. Теневой банкинг в Китае // Мировая экономика (экономические науки)/ - 2016. - № 3 (136). – С.101-105
12. С.В. Якунин, Вопросы взаимодействия банков и микрофинансовых организаций // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики, Серия «Экономика и Право», 2014, № 1-2
13. Стандарты взаимодействия банков и МФО обсудили в Банке России, 4 мая 2016г. // <http://www.npmir.ru/news/mir-news/detail.php?ID=1665>

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА

## СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

**Лиджи-Горяев Д.В.**

Институт экономики и предпринимательства  
ФГАОУ ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО»

Развивающиеся в мире современные тенденции не позволяют в той или иной мере объективно отнестись к учету на предприятии к совершенной форме контроля, в том числе при осуществлении расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Современная система требований к процессу исследования системы внутреннего контроля позволяет оценить риски существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности [5].

Для повышения качества контроля учета операций расчетов подрядчиков и поставщиков с целью снижения дебиторской и кредиторской задолженности, снижения рисков на современном предприятии целесообразно построить продуманную систему аналитического учета, обеспечив его своевременность, ежедневное поступление документов, обязательную регистрацию в журнале поступающих счетов-фактур. Осуществление на должном уровне регулярного внутреннего контроля учета расчетных операций с поставщиками и подрядчиками позволяет своевременно снабжать высшее руководство о необходимости принятия тех или иных решений относительно дебиторской и кредиторской задолженности.

В настоящее время основные положения ведения внутреннего контроля хозяйственных операций на предприятии указаны в нормативных документах отраслевого ведомства, а также учтены в Международных стандартах финансовой отчетности. Некоторые современные авторы также указывают на необходимость контроля и анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Крылов С.И. отмечает, что анализ дебиторской и кредиторской задолженности начинается с изучения их объема, состава, структуры и динамики [6].

Как считает Чкалова О.В., существенная роль должна быть отведена постоянному мониторингу за образованием, движением дебиторской и кредиторской задолженности, которая возрастает в условиях современного кризиса в целях своевременного и обоснованного списания просроченной дебиторской задолженности на увеличение прочих расходов, а просроченной кредиторской задолженности - на увеличение доходов [12].

По мнению Бутаковой Н.М. управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, выбор той или иной финансовой политики организации должны опираться на комплексный анализ задолженностей [3].

Фомичева Л.П. указывает также на то, что «анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа в организации и позволяет выявлять не только показатели текущей и перспективной платежеспособности организации, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные показатели изменения финансового состояния организации в будущем, так как задолженность по платежам может существенно деформировать структуру оборотных средств организации» [11].

Автор Носова Ю.А. подчеркивает, что влияние дебиторской и кредиторской задолженности позволяет повысить платежеспособность фирмы и также повысить его финансовую устойчивость в целом [7].

Бурова Т.А., относя контроль к внутренним факторам, подчеркивает влияние организационно-управленческих решений на процесс формирования дебиторской и кредиторской задолженности [2].

Автор Сунгатуллина Л.Б. считает, что система контроля движения дебиторской и кредиторской задолженности является одним из важных композиционных частей бухгалтерского учета – важнейшего элемента управления деятельностью коммерческой организации [9].

Авторы Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. указывают, что одним из последних этапов бухгалтерского контроля движения дебиторской и кредиторской задолженности является проведение инвентаризации расчетов [5].

Васина Е. и Дмитриев И. относительно дебиторской и кредиторской задолженности с учетом требований МСФО отмечают: «Степень детализации аналитического учета должна позволять анализировать оборачиваемость данного актива и погашение данного обязательства в разрезе каждого контрагента и однородных хозяйственных операций в разрезе каждого договора, а также отдельно отражать скидки и процентный доход» [4].

Обращает на себя внимание осуществление контроля дебиторской и кредиторской задолженностей в государственном секторе.

Ратовская С.А., например, отмечает, что в данных целях в бухгалтерском учете государственных учреждений формируются три отчетные формы — баланс, Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения, Сведения по дебиторской и кредиторской задолженности учреждения — содержат подробные сведения о дебиторской и кредиторской задолженности. При этом формы контроля могут быть разработаны и утверждены учредителями самостоятельно [8].

Таким образом, следует признать то, что разработка и внедрение предложений по совершенствованию внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в процессе учета операций с поставщиками и подрядчиками требует высококвалифицированного подхода, охвата всех сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия, детального рассмотрения всех постоянных процессов, в том числе расчетных операций предприятий. Для эффективного и своевременного бухгалтерского контроля задолженности рекомендуется составлять бухгалтерский управленческий отчет о состоянии задолженностей по каждому контрагенту (таблица 2).

Таблица 2

Бухгалтерский управленческий отчет о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия за отчетный период, тыс.руб.

Дата возникновения дебиторской /кредиторской задолженности	Сумма долга	Отсрочка платежа (дни)	Дата оплаты по плану	Оплаченная сумма долга в срок	Сумма просроченного платежа	Количество дней просрочки
1	2	3	4	5	6	7

Данные таблицы 2 для целей эффективного бухгалтерского контроля движения дебиторской и кредиторской задолженностей позволяют соответствующим службам выработать последовательность погашения долгов организации. В более крупных предприятиях для организации контроля и анализа причин возникновения задолженности целесообразно создавать службы внутреннего контроля, что более чем оправданно. Однако обязательность создания подобных служб законодательно не закреплено. Более того, как указано в регламентирующих документах полезность внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление. Сейчас можно говорить о достаточно благоприятном периоде для становления и развития служб внутреннего контроля предприятия, созданных в целях детализированного учета расчетных операций, что, несомненно, становится мощным источником оперативной информации руководящему персоналу.

### Список литературы

1. Бурова Т.А. Дебиторская и кредиторская задолженность: понятие и их особенности в торговых организациях. Новосибирск, 2012 г.
2. Бутакова Н.М. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление. Научные итоги 2014 г.: достижения, проекты, гипотезы.
3. Васина Е., Дмитриев И. Учет дебиторской задолженности по МСФО // Журнал «МСФО практика применения». – 01.06.2014. – № 3;
4. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности/ В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова– М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 190 с.
5. Крылов С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=614>;
6. Носова Ю.А. «Кредиторская и дебиторская задолженность предприятия»/Научно-

образовательный центр «Знание», 2014 г.

7. Ратковская С.А. «СОВЕТНИК БУХГАЛТЕРА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ» / №6, июнь, 2015;

8. Сунгатуллина Л.Б. Концептуальные основы управленческого контроля расходов на вознаграждения работников/ Л.Б. Сунгатуллина// Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - №10. – С. 41-52.

9. Толчинская М.Н. «Риск – ориентированный подход в организации службы внутреннего аудита»/ Фундаментальные исследования №10, 2015;

10. Фомичева Л. П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. 2013. № 1. С. 23–32

11. Чкалова О.В. Финансовая аналитика: проблемы и решения // Экономический анализ: теория практика- 2015. №23. - С. 11

12. Протокол №7 от 25 ноября 2015 г. заседания Экспертной группы по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. - URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 20.03.2016);

13. «Все для бухгалтера» 2012, №3 Мощенко О.В., Усанов А.Ю. «Методические аспекты расчетов с поставщиками и подрядчиками»;

## **СЕКЦИЯ №5.**

### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

## **СЕКЦИЯ №6.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **АНАЛИЗ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Зарипова Р.Р.**

Магистрант, Институт управления, экономики и финансов,  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В России одним из источников формирования инвестиционных ресурсов для социально-экономического развития выступают сбережения населения. По причине того, что средства населения в России рассредоточены это снижает их инвестиционные характеристики. Поэтому, значительным источником банковских ресурсов может стать привлечение нерезализованного финансового потенциала населения страны. Так как средства каждого отдельного домохозяйства являются незначительными, необходимым условием трансформации сбережений в инвестиции является процесс их аккумуляции. Таким образом, для российских банков встает очень актуальная задача по привлечению сбережений населения с последующей трансформацией их в инвестиционные ресурсы. Полученные дополнительные сбережения в качестве депозитов населения будут иметь положительный эффект, поскольку будут положительно сказываться на качестве жизни населения регионов, формировать основу для его повышения в будущем.

В России в результате трансформации российского общества, произошли изменения в социально-экономических отношениях, которые привели население к необходимости развивать навыки существования в условиях рынка. Стали возникать и бурно развиваться рынки ссудных капиталов, которые предоставляли новые возможности получения дохода от сбережений для населения, но также такие возможности создавали новые риски, с которыми было сложно бороться для большинства населения страны.

Классики экономической теории определяли динамику сбережений, как процентная ставка, которая

побуждает финансового агента отказаться от текущего потребления. Д. Милль кроме выше сказанного говорил о том, что склонность к сбережению зависит от человеческого характера, состояния общественного строя и цивилизации. Кейнсианская теория гласит, что уровень сбережения в первую очередь зависит от располагаемого дохода, с ростом которого увеличивается как средняя, так и предельная склонность к сбережению. Согласно мнению М. Фридмана, сбережения определяются не текущим доходом, а перманентным. Также И. Фишер разработал модель, которая может позволить анализировать, как осуществляют межвременной выбор субъекты между потреблением и сбережением или между потреблением настоящим и потреблением будущим. Делая выбор, домашнее хозяйство обычно исходит из настоящих доходов и доходов, которые предполагает получить в будущем, и старается оценить потребление товаров и услуг, которое оно может при этом себе позволить. С одной стороны при принятии решения оказывают влияние объективные факторы - настоящий и будущий доход, действующая процентная ставка, а с другой действуют субъективные факторы - функция полезности в настоящем и будущем. [1]

До кризиса в России для клиентов существовали три сектора инвестирования сбережений: наличные средства, банковские депозиты и недвижимость (примерно в равных долях). (рис. 1)

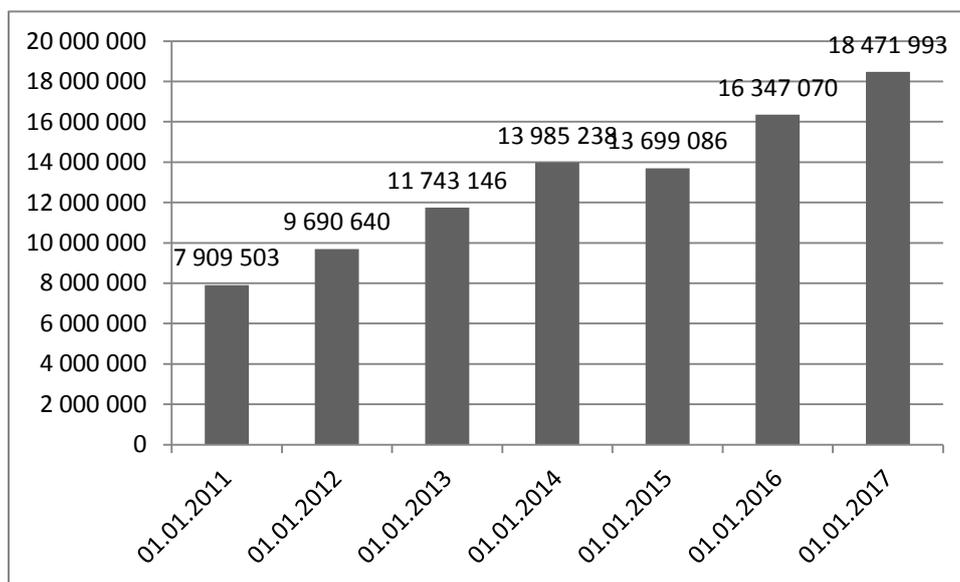


Рис. 1 Динамика депозитов физических лиц в рублях (млн. руб.) [2]

Как видно из рисунка номер 1, динамика депозитов физических лиц стремительно увеличивалась в течение рассмотренных лет. Однако в 2015 году по сравнению с 2014 годом выявился незначительный спад данного показателя. Основными причинами снижения сберегательной активности населения в течение 2015 года стали сокращения реальных располагаемых доходов населения, а также снижение процентных ставок по вкладам.

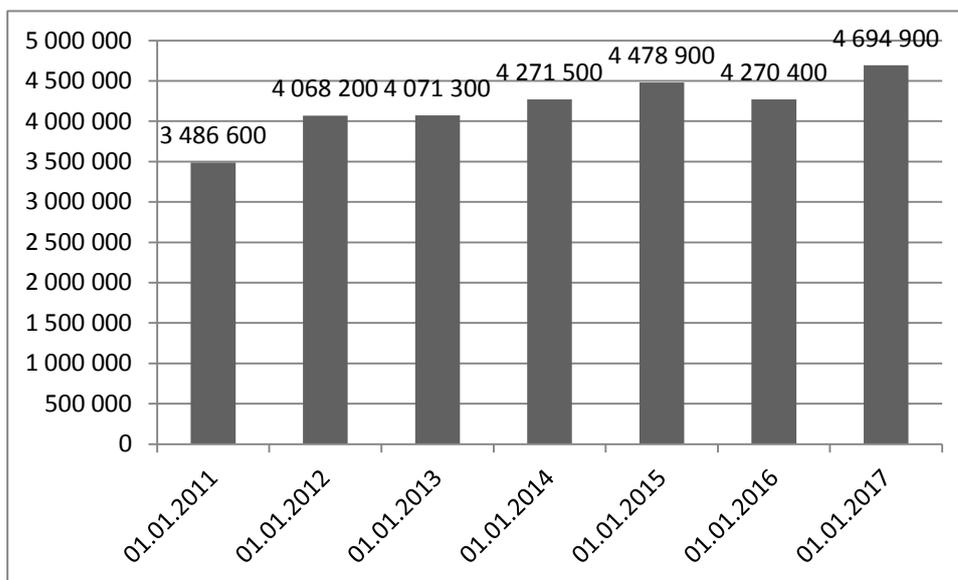


Рис.2 Динамика денежных накоплений населения (остатки наличных денег)(млн. руб)[3]

В структуре накоплений показатель в 2012 году увеличился на 581 600 и составило 4068200 миллионов рублей по сравнению с 2011 годом, и в последующие годы оставался примерно в такой же степени, что свидетельствует о непривлекательности такого инвестирования, по сравнению с инвестированием в банковские депозиты. Рост вкладов банковские аналитики объясняют своим успешным менеджментом, а также повышением финансовой грамотности населения.

Согласно Рисункам 1 и 2, большая часть сбережений находится в банковской сфере, будь то депозитные счета или пластиковые карты банков. Это можно считать большим достижением государственного управления. Также улучшило ситуацию принятие ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», гарантирующий 100% возврат суммы физическому лицу в случае наступления страхового случая, но не более 1,4 млн. рублей. Также ведущие банки России привлекали клиентов повышением ставок. За полтора минувших года ставка колебалась от 8,2% до 15,6%. Тем не менее, около 20% накоплений населения находятся вне денежного оборота страны.[4]

Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что сберегательная активность населения зависит от следующих основных факторов. Во-первых, большое влияние на принятие решения о размещении денежных средств в сбережения играют фактические доходы населения и процентная ставка по вкладам. Во-вторых, доверие населения к банковским институтам и банковской системе страны в целом также играет важную роль в эффективности использования личных накоплений в качестве инвестиций. В-третьих, недостаточная финансовая грамотность населения снижает возможность рационального использования своих денежных средств в качестве средства привлечения дополнительного дохода, что связано с отсутствием способности самостоятельно оценить соотношение риска и доходности финансовых вложений.

Относительно перечисленных выше проблем можно предложить следующие пути их преодоления. Решением проблемы повышения сберегательной активности населения является комплекс мероприятий, включающий в себя: стабилизацию развития банковской системы страны в целом, совершенствования законодательной базы в отношении интересов инвесторов, а также развитие финансовой грамотности населения. Данные действия, в конечном счете, должны привести к повышению уровня доверия к банкам, повышению уровня жизни населения и к социально-экономическому развитию страны в целом.

### Список литературы

- 1 Аврамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологическое исследование. – 1998. – №1. – С. 62-67.
- 2 Официальная статистика [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL.: <http://www.cbr.ru/>
- 3 Официальная статистика [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

**Кусебаева А.Ж.**

**Научный руководитель: Стародубова Н.Н., к.э.н., доцент**

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск

Мировой рынок банковских услуг развивается во всем мире по таким основным направлениям:

- интенсивное развитие современных информационных технологий, использование которых позволяет учреждениям банков расширить спектр одновременно предоставляемых услуг, приблизить их к клиенту, снизить затраты времени клиентов и банковские операционные издержки;
- эволюционное развитие финансового рынка, появлением новых его сегментов и инструментов;
- повышение требований клиентов к качеству банковского обслуживания и усилением конкуренции банков в отношении качественных характеристик предоставляемых услуг.

Перспективы развития мирового рынка банковских услуг на современном этапе находятся под влиянием многочисленных факторов, оказывающих свое воздействие на весь рынок в целом, такие как: экономические, государственно-правовые, социальные, маркетинговые факторы. Прежде всего, к перспективам развития банковских услуг следует отнести различные риски, обусловленные увеличением объема кредитования, распространения компьютерной торговли, быстрым ростом деривативных сделок. К ним относятся страновые, политические, валютные, клиентские риски, рыночный риск, риск ухудшения финансового положения участников или стран [2].

Перспективы развития банковских услуг на ближайшие два-три десятилетия основаны на следующих трех факторах структурных изменений в банковской сфере:

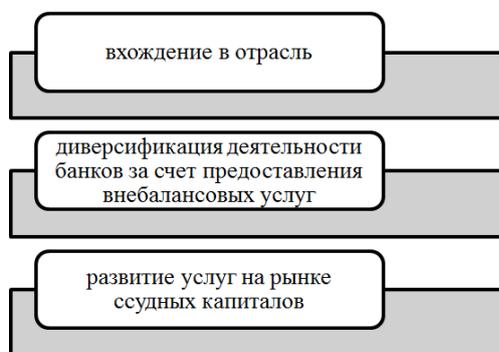


Рисунок1 – Факторы структурных изменений в банковской сфере

Одной из проблем ведущих западных банков на ближайшие годы является реструктуризация сети филиалов и отделений, так как существующие модели управления глобальными сетями банков ведут к удорожанию стоимости услуг и дополнительным издержкам. Поэтому стратегия и тактика в области предоставления услуг совершенствуется как в области реструктуризации филиальной сети, так и в диверсификации систем обслуживания. Базовым принципом банковского обслуживания становится сегментный подход к продаже услуг, основанный на портфельном принципе их предоставления, в том числе при помощи информационных и электронных технологий.

Тем не менее, несмотря на общие тенденции мирового развития банковских услуг, существует ряд различий между развитием рынка банковских услуг Западной Европы и США с одной стороны, и рынком банковских услуг стран Юго-Восточной Азии, с другой. Существующие отличия обусловлены уровнем

макроэкономического развития, особенностями построения банковских систем и различной степенью инвестиционной привлекательности данных регионов.

Углубление интеграционных процессов в рамках Европейского Союза (ЕС), стремление к созданию европейского мирового финансового центра для противодействия экспансии США и Японии кардинально изменили характер деятельности банковской системы стран ЕС, в частности, способствовали созданию единого рынка банковских услуг. Переход к единому внутреннему рынку (ЕВР) означал отмену ограничений на пути перемещения капиталов, унификацию деятельности кредитно-финансовых институтов стран ЕС. Важным в структуре европейского рынка банковских услуг является их сегментирование по группам клиентов в зависимости от размеров и ориентации деятельности банка [4].

Банковские учреждения стараются сохранить свои активы различными способами, учитывая современную экономическую ситуацию. На сегодняшний день, банки пытаются сделать свои услуги более востребованными для населения и корпораций: разрабатывают новые банковские продукты, вводят льготные условия для привлечения дополнительной аудитории и удержания постоянных клиентов.

Как выяснилось, основные тенденции развития банковских услуг можно свести к трем основным моментам, которые необходимо учитывать в процессе управления розничной банковской деятельностью.

➤ Во-первых, особое внимание уделяется развитию банковских услуг при помощи различных средств телекоммуникации.

➤ Во-вторых, возрастает потребность в оказании клиентам различных консультационных услуг по управлению активами, страхованию, наследованию права.

➤ В-третьих, банковские клиенты предъявляют повышенный спрос на качество услуг [2].

По данным Европейского банковского барометра, в 2016 году надежды многих банков на значительное улучшение показателей деятельности испарились. В настоящее время общие ожидания руководителей европейских банков находятся на уровне 2012 года, когда экономический кризис в Европе был на самом пике. Ожидания роста доходов, снижения затрат и рентабельности собственного капитала также снизились по сравнению с прошлым годом [4].

Рассмотрим четверку крупнейших банков Европы по совокупным активам за последние 3 года (Рисунок 2).

\$ млрд.

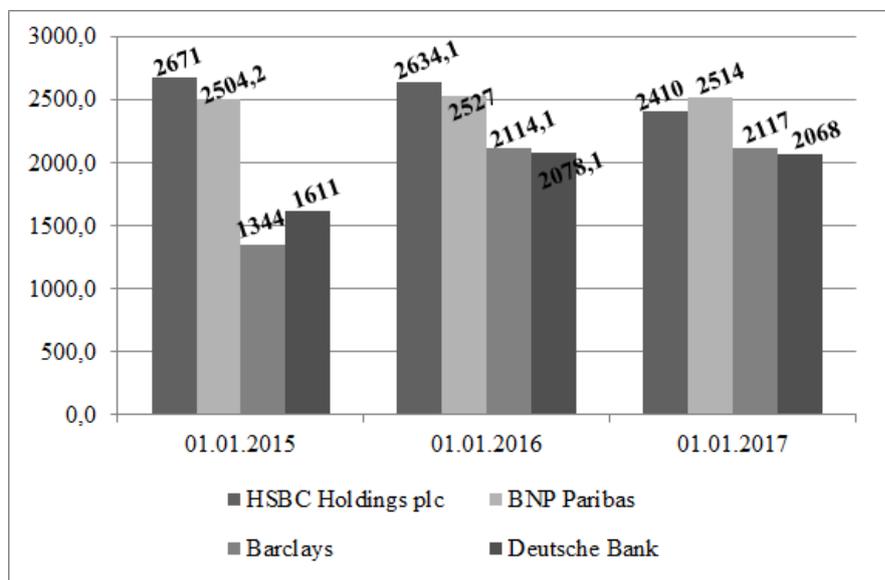


Рисунок 2 – Рейтинг банков Европы по активам

Как видно из рисунка, за последние три года не все банки увеличили свои активы. Например, банк HSBC Holdings plc уменьшил свои активы с 2671 млрд.\$ до 2410 млрд.\$, но, не смотря на снижение активов, банк по-прежнему занимает лидирующие позиции в рейтинге. Что касается, Deutsche Bank мы видим, что этот банк увеличил свои активы на 457 млрд.\$, но за последний год наблюдается небольшое снижение активов. Лишь у Barclays банка наблюдается рост активов на протяжении трех лет [3].

В 2015 году основным направлением получения дополнительной прибыли большинство банков считало частный банкинг, т.е. управление доходами частных лиц, в настоящее время мнения сходятся на предоставлении консультационных услуг и проведении инвестиционных операций.

В настоящее время наблюдается изменение основных способов взаимодействия клиентов и банков. Все большее распространение получают цифровые каналы обращения денег, такие как интернет, мобильные и социальные сети, а соответственно возрастает вероятность появления кибератак. Такие атаки влекут за собой как финансовые последствия: потеря денежных средств, затраты на юридические услуги, так и нефинансовые последствия: репутационные риски и риски потери доверия клиентов.

В последние годы значительно расширилось применение анализа биометрической информации, так как банки осознали, что должны обеспечивать не только прохождение платежей, но и сохранность персональных данных. В настоящее время клиенты банков используют технологии распознавания биометрических данных при пользовании мобильным банком, проведении платежей и переводов.

В ближайшее время банкам придется столкнуться с большим количеством новых стандартов и норм обеспечения безопасности данных, так как законодатели также обеспокоены возросшим количеством кибератак. Учитывая возрастающее количество клиентов, пользующихся банковскими услугами через интернет, банкам необходимо увеличить качество системы идентификации клиента, посредством анализа большего количества биометрической и лингвистической информации. Чтобы удовлетворить новые потребности клиентов банкам необходимо вводить инновационные продукты и услуги и тщательно подойти к изучению и применению цифровых технологий [3].

### Список литературы

1. Аналитические рейтинги на различные тематики в области электроники и коммерции [Электронный ресурс]. URL: <http://sd-company.su/ratings/business/banks-world/>
2. Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 176 с.
3. Сайт Европейского банковского барометра [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/gl/en/industries/financial-services/banking—capital-markets/ey-european-banking-barometer-2016/>
4. Топ-10 банковских трендов 2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.capgemini.com/resources/banking-top-10-trends-2016>

## СЕКЦИЯ №8.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

#### СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ» И ЕГО ОЦЕНКА

**Аллахвердиева Ф.Х., Лаврухина Н.В.**

Калужский филиал Московского государственного технического университета им. Н.Э.Баумана  
(научно-исследовательский университет)

Для развития и правильной оценки современного бизнеса, необходимо уметь правильно оценить все его составляющие. Стремительное развитие науки и техники вынуждает все больше компаний заниматься инновационной деятельностью, чтобы обеспечить себе конкурентоспособность. Если раньше ведущим критерием развитости бизнеса было наличие основных фондов производства (здания, сооружения и т.д.), то сегодня это наличие интеллектуальной собственности.

В последние десятилетия интеллектуальной собственности отводится весомое значение. Интеллектуальная собственность является основой такому понятию как интеллектуальный капитал. Интеллектуальный капитал [знания](#), [навыки](#) и непроизводственный опыт конкретных людей и [нематериальные активы](#), включающие [патенты](#), [базы данных](#), [программное обеспечение](#), [товарные знаки](#) и др., которые производительно используются в целях максимизации [прибыли](#) и других экономических и технических результатов. [2] У компаний сегодняшнего дня очень сильно отличается структура капитала, если раньше интеллектуальный капитал составлял малую его часть, то сегодня эта цифра может составлять от 50% и выше(для наукоемких предприятий). Данный капитал также имеет огромную роль при оценке

стоимости бизнеса и уже оценивается не только материальная составляющая, а также нематериальные активы организации.

Впервые упоминание о некоей нематериальной составляющей компании упоминают в своих работах В.Петти, А. Смит, Д.Рикардо и К.Маркс. Термин «интеллектуальный капитал» стал широко применяться с 80-90-х гг. 20 века одновременно с развитием экономики знаний.

В связи с тем, что жизненный цикл продукции постоянно уменьшается, предприятие не может постоянно использовать одну и ту же технологию, одно и то же оборудование, необходимо постоянное обновление информации. В современных организациях наличие лицензий, патентов и ноу-хау говорит о его конкурентоспособности и возможности предоставить потребителям высококачественную продукцию. На проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ требуются большие денежные затраты. Избежать такого рода проблему может помочь льготное налогообложение, инвестирование в венчурный бизнес, заключение контрактов с другими наукоемкими организациями и т.д.

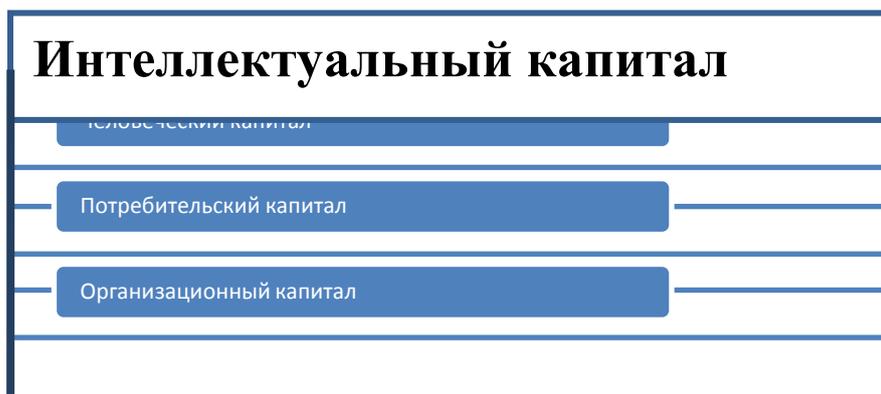


Рис.1 Составляющие интеллектуального капитала

Немаловажную роль в развитии любой организации играет человеческий капитал. (Рис.1) Этот капитал называется человеческим, потому что он напрямую связан с самим человеком, а капиталом, потому что может быть использован для получения будущих доходов. Составляющими человеческого капитала являются: знания, образование, квалификация, базы методологических знаний, личные знакомства и связи, опыт и навыки. Этот вид капитала является неотделимым от самого человека, именно поэтому организация не может признать ее своей постоянной собственностью. Знания невозможно полностью передать собственнику организации, также есть та категория, которую передать невозможно, к ним относятся: культура труда, моральные ценности и мыслительные процессы.

Для достижения главной цели бизнеса, а именно увеличения рыночной стоимости бизнеса, необходимо «создать потребителя». Этому может поспособствовать преимущества перед конкурентами, заключающиеся в более качественных товарах и услугах, усовершенствованный внешний вид продукции, быстрая доставка и транспортировка. Качество является ведущим критерием для потребителя. Чтобы его достичь организация может использовать качественные и количественные показатели для оценки. Не менее важным являются маркетинговые исследования рынка. Необходимо на каждый момент времени быть в курсе предпочтений потребителя и его ожиданий от купленной продукции. [1]

Для успешного функционирования необходимы вклады в интеллектуальную составляющую. Главным отличием организационного капитала от человеческого заключается в том, что организационный капитал является собственностью организации и может неограниченно участвовать в сделках купли-продажи.

Человеческий, потребительский и организационный капитал тесно взаимосвязаны. Они не могут функционировать по отдельности, организация должна их успешно сочетать и совмещать. Успешное сочетание в итоге дает синергетический эффект, что может увеличить стоимость бизнеса в разы.

Интеллектуальный капитал подвергается износу, причем он происходит куда быстрее, чем износ физического капитала. Оба этих капитала нуждаются в постоянном обновлении и контроле над их текущим состоянием.

Планирование и прогнозирование компонентов интеллектуального капитала является стратегической целью организации. Развитие научной отрасли в настоящее время набирает поистине

колоссальные обороты. Необходимо идти в ногу со временем, уделять внимание на поиск новых продуктов и услуг для удовлетворения потребностей потребителя.

Нередко возникает проблемы с денежным выражением интеллектуального капитала. На сегодняшний день известно много вариантов расчета, но наиболее применимым на практике является коэффициент Тобина.

Коэффициент Тобина - это отношение рыночной стоимости акций к балансовой стоимости акций компании. Это соотношение было разработано в 1969 году американским экономистом Джеймсом Тобином.[3]

Проанализировав определение, можно утверждать, что данный коэффициент используется не только для определения величины интеллектуального капитала, но и для оценки балансовой стоимости активов предприятия.

– , где

$P$  – рыночная стоимость активов компании

$C$  – Восстановительная стоимость активов компании.

В свою очередь  $C$  является равной величине сумме денежных ресурсов для приобретения в собственность всех действующих активов организации.

С точки зрения инвесторов высокое значение коэффициента Тобина подталкивает их на решение больше вкладывать средств в данную организацию. При  $q > 1$  рыночная стоимость превышает балансовую. Данное явление наблюдается, когда у организации имеются неизмеримые или неподдающиеся оценке иные активы.

В условиях глобализации современного мира требования к значению увеличиваются с каждым днем. В среднем на предприятии коэффициент Тобина находится в диапазоне от 5 до 10.

Существуют организации, практически не имеющих материальных активов, они функционируют только в сфере производства программного обеспечения и интернет-технологий.

Интеллектуальный капитал поддается оценке не только при помощи финансовых показателей. Проанализировав каждую отдельную составляющую, можно выработать отдельные ключевые аспекты. Например для оценки человеческого капитала целесообразно было бы выделить следующие показатели:

- количество продаж, рассчитанное на одного занятого в рабочем процессе
- образование и квалификация персонала
- опыт работы в подобной организации

Для оценки второй компоненты, а именно потребительского капитала целесообразно выделить следующие критерии:

- прибыль и продажи, приходящиеся на одного потребителя
- постоянный состав клиентов и число их заказов

Для оценки организационного капитала можно выделить следующие показатели:

- оценка вложенных средств в НИОКР
- анализ динамических показателей организации

Основной целью оценки интеллектуального капитала является обеспечение организационно-экономической устойчивости организации и возможность краткосрочного и долгосрочного планирования.

В скором времени интеллектуальный капитал будет стоять наряду с основными факторами производства, такими как капитал, земля, труд и природные ресурсы. По словам американского ученого П.Друкера: «В новых экономических условиях знание является вообще единственным ресурсом того же порядка, что и традиционные факторы производства – труд, земля и капитал».

Интеллектуальный капитал - одна из важнейших составляющих современного производства, будь то наукоемкое производство или производство старого типа. Главным ресурсом в нашем быстроразвивающемся мире является знание и информация. Если предприятие желает сохранить свою независимость и удержать свои позиции на определенном сегменте рынка, то ему нужно увеличивать нематериальные ресурсы. Любая организация стремится обеспечить более высокие НИОКР, это дает возможность предложить потребителям новый продукт или услугу высокого качества при минимальных издержках.

## Список литературы

- 1) Большая энциклопедия нефти и газа // Потребительский капитал URL: <http://www.ngpedia.ru/id75847p1.html> (дата обращения: 01.03.2017)
- 2) Википедия // Интеллектуальный капитал URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 01.03.2017).
- 3) Финансовый анализ // Коэффициент Тобина URL: <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=77> (дата обращения: 04.03.2017).

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

**Камалова Д.И.**

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Перевод экономики России на инновационный путь развития в современных условиях становится одним из важнейших стратегических национальных приоритетов. Политический вектор данному направлению был определен и предложен в стратегии социально-экономического развития России до 2020 года.

Следует констатировать значительное отставание уровня инновационного развития экономики России от развитых стран мира. Об этом свидетельствуют последние данные международных рейтингов инновационной активности и конкурентоспособности.

Процесс модернизации экономики ПФО должен приобрести новое качество, которое позволит регионам в полной мере реализовывать имеющийся инновационный потенциал.

К определению понятия «модернизация» существует множество подходов. Наиболее существенным, на наш взгляд, является то, что модернизация – это переход на новый этап экономического развития, что требует кардинального обновления всех составляющих экономического роста, к которым следует отнести нововведения, накопления и эффективное использование социального капитала. В странах ОЭСР за счет этих факторов достигается до 70% прироста ВВП, а в России – только 10%<sup>1</sup>.

Приволжский федеральный округ (ПФО) образован указом президента РФ от 13 мая 2000 года. В состав округа входят 14 субъектов федерации. Территория округа составляет 6,06 % от территории Российской Федерации. Доля промышленного производства ПФО в экономике России составляет 23,9 % – это наивысший показатель (на втором месте находится Центральный федеральный округ). В состав округа входят 14 субъектов Российской Федерации, в том числе 5 республик<sup>2</sup>.

Выбор компонентов в типологии Независимого института социальной политики, который сделан в соответствии со структурой соответствующего тематического раздела. К ним относятся следующие: состояние экономики, рынок труда, положение домашних хозяйств, особенности расселения, миграционная и социально-демографическая ситуация.

Данная типология строится иерархически, с выделением следующих базовых дифференцирующих признаков:

1) уровень экономического развития региона и экономическое положение домохозяйств, позволяющий оценить в совокупности производство дохода, его потребление и неравенство по доходу через такие индикаторы, как душевой ВРП, отношение денежных доходов к прожиточному минимуму и уровень бедности;

2) освоенность территории, которая оценивается через плотность населения, отражающую степень благоприятности климата, тип хозяйственного использования, обеспеченность инфраструктурой и др. Для

---

<sup>1</sup> Буев, В.В., Сайдуллаев, Ф.С., Шестоперов, А.М. Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России в 2014 году. НИСИП.2013.[Электронныйресурс].URL:<http://www.nisse.ru/work/projects/monitorings/raiting/>

<sup>2</sup> Васин, С.М. Проблемы стратегического планирования развития территорий // Управленческие науки. 2014. № 2 (7). С. 84-89

страны, обладающей такими размерами, как Россия, учет территориального фактора представляется очень значимым.

Согласно данной типологии в Приволжском федеральном округе можно выделить следующие группы регионов:

1. Относительно развитые или опережающие по доходу регионы. К ним относятся республики Башкортостан, Татарстан, Самарская область и Пермский край.

2. «Середина», включающая освоенные и слабоосвоенные зоны. К ним относятся республики Марий Эл, Мордовия, Удмуртская и Чувашская, а также Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская и Ульяновская области.

Стратегией социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года предусмотрено решение социальных и институциональных проблем, в частности недостаточного уровня развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса. Стратегия направлена на реализацию конкурентных преимуществ (географических, технологических, интеллектуальных) Приволжского федерального округа, что обеспечит развитие экономики и улучшение жизни людей<sup>3</sup>.

Способность экономики Приволжского федерального округа включиться в инновационный тренд связана, с влиянием различных факторов, среди которых следует выделить основные.

1. *Трудовой потенциал* экономики регионов ПФО, который напрямую связан с демографическими процессами. Негативные демографические тенденции во входящих в ПФО регионах РФ обусловили сокращение общей численности населения с 31,5 млн. чел. в 2000 году до 29,8 млн. чел. в 2013 году. При этом численность населения трудоспособного возраста сократилась не столь значительно и составила в 2012 году 17,8 млн. чел.

2. ПФО обладает мощным *промышленным потенциалом*, что позволяет округу занимать ведущие позиции. Индекс промышленного производства ПФО в 2013 году составил 104,6 %, что соответствует 3-му месту среди округов РФ.

В структуре экономики ПФО значительную роль играют добывающая промышленность, машиностроение и нефтехимическая промышленность, промышленность строительных материалов, а также транспорт и электроэнергетика. При этом производительность труда в отраслях, вносящих наибольший вклад во внутренний региональный продукт, находится на низком уровне ввиду использования технологически устаревшей техники и требующих обновления основных средств.

Таким образом, по результатам проведенного анализа инновационного потенциала регионов Приволжского федерального округа в первом приближении можно сделать следующие выводы.

1. Значимость целого ряда федеральных и региональных программ и стратегий, направленных на использование инновационного потенциала регионов ПФО, может быть усилена путем введения их индикативного планирования для достижения программных и стратегических целей.

2. Высококвалифицированный уровень работников становится определяющим фактором в развитии инновационной экономики и модернизационных процессах. Поэтому в ПФО необходимо повышать эффективность использования трудовых ресурсов, препятствовать оттоку квалифицированных специалистов в крупные города нашей страны, создавать необходимые условия для их профессиональной деятельности в городах округа.

3. В ПФО развивается большинство основных отраслей, входящих в перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники РФ. Для того чтобы имеющийся промышленный потенциал округа преобразовался в реальное конкурентное преимущество в сложных условиях инновационного развития и глобализации экономики, необходимо развивать транспортную и энергетическую инфраструктуру в регионах, внедрять инновационные технологии для повышения производительности труда и преодоления технологической отсталости производств.

4. По всем ключевым показателям, характеризующим научно-инновационный потенциал, ПФО занимает лидирующие позиции, а по показателю инновационной активности – 1-е место среди всех округов РФ. Необходимым считаем повышение эффективности деятельности уже созданной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства за счет совершенствования управления данными объектами, создание новых объектов, восполняющих недостающие пробелы в области, в первую очередь, финансовой и сервисной инновационной инфраструктуры в регионах ПФО.

<sup>3</sup> Чернецов, В.И., Гамидуллаева, Л.А. Модернизация экономики как императив инновационного развития России // Экономика и управление. 2014. № 1 (99). С. 122-125

## Список литературы

1. Бувев, В.В., Сайдуллаев, Ф.С., Шестоперов, А.М. Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России в 2014 году. НИСИПП.2013.[Электронныйресурс].URL: <http://www.nisse.ru/work/projects/monitorings/raiting/>
2. Васин, С.М. Проблемы стратегического планирования развития территорий // Управленческие науки. 2014. № 2 (7). С. 84-89
3. Росстат РФ. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
4. Социальный атлас российских регионов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.socpol.ru/atlas/typology/>
5. Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года от 17.02.2011 №165-р. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: локальный.
6. Чернецов, В.И., Гамидуллаева, Л.А. Модернизация экономики как императив инновационного развития России // Экономика и управление. 2014. № 1 (99). С. 122-125

### **СЕКЦИЯ №9.**

#### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **СЕКЦИЯ №10.**

#### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

### **СЕКЦИЯ №11.**

#### **МАРКЕТИНГ**

### **СЕКЦИЯ №12.**

#### **PR И РЕКЛАМА**

### **СЕКЦИЯ №13.**

#### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **СЕКЦИЯ №14.**

#### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **СЕКЦИЯ №15.**

#### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **СЕКЦИЯ №16.**

#### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Стексова С. Ю., Ледукова А. Е.

(Стексова С. Ю., канд. экон. наук; Ледукова А. Е.)

Тихоокеанский государственный университет,  
г. Хабаровск

Для достижения поставленных целей предприятию необходимо своевременно реагировать на изменения внешней среды и обеспечивать достижение высоких финансовых результатов деятельности как в текущем периоде, так и в будущем. В процессе своей деятельности предприятию необходимо оценивать свои потенциальные возможности роста. Большинство компаний используют для этой цели лишь стандартные способы оценки, которые заключаются в расчете нескольких коэффициентов из финансового анализа, например, коэффициент финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности и т.д.

Для разработки грамотного стратегического решения и, как следствие, укрепление финансового положения компании, необходим не только расчет основных коэффициентов, но и проведение стратегического анализа финансового состояния предприятия.

Финансовый потенциал – это комплексное понятие, характеризующее наличие реальных и потенциальных финансовых возможностей предприятия, а также отражающее отношения в компании с целью достижения максимально возможного финансового результата деятельности предприятия. [2]

Финансовый потенциал можно оценить в несколько этапов.

На первом этапе проводится определение уровня финансового положения предприятия. Уровни и характеристики приведены в таблице 1. Просмотрев отчет о финансовых результатах компании можно составить первое впечатление о текущем положении предприятия.

Таблица 1

Характеристика уровней финансового потенциала

Уровень финансового потенциала	Краткая характеристика
Высокий уровень	Деятельность предприятия прибыльна. Финансовое положение стабильно. Наличие прибыли за последние три года.
Средний уровень	Деятельность предприятия прибыльна, но стабильность во многом зависит от изменений внешней и внутренней среды. Наличие как прибыли, так и убытков.
Низкий уровень	Предприятие финансово нестабильно. За последние три года компания несет убытки

Ко второму этапу относится оценка потенциала по финансовым показателям. На этой стадии проводится расчет основных коэффициентов, с помощью которых можно оценить ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Данный этап реализуется в две стадии:

подготовительная. Она включает в себя подбор необходимых для оценки положения предприятия коэффициентов, а также определение их пороговых значений);

расчетная, состоящая непосредственно в расчете коэффициентов.

Для оценки предприятия предлагается использовать коэффициенты и показатели, представленные в таблице 2. [4]

После расчета показателей необходимо начертить кривую финансового потенциала предприятия. Кривая чертится в таблице с расчетами. Она представляет собою линию, соединяющую отмеченные позиции в соответствии с их уровнем.

Данная кривая позволяет наглядно отразить финансовое положение компании согласно ранее рассчитанным финансовым показателям.

Рейтинговые оценки можно расставить с помощью экспертов.

Таблица 2

## Финансовые показатели для оценки финансового потенциала

Наименование показателя	Высокий уровень финансового потенциала	Средний уровень финансового потенциала	Низкий уровень финансового потенциала
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Коэффициент текущей ликвидности	>2	1-2	<1
Коэффициент срочной ликвидности	>0,8	0,4-0,8	<0,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Рентабельность всех активов	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельность собственного капитала	>0,15	1-0,15	<0,1
Эффективность использования активов для производства продукции	>1,6	1-1,6	<1
Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,7-0,5	>0,7
Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме	>0,26	0,1-0,26	<0,1
Доля накопленного капитала	>0,1	0,05-0,1	<0,05

На третьем этапе оценивается финансовый потенциал предприятия по критерию «инвестиционная привлекательность». Возможности развития предприятия во многом зависят от привлекаемых им инвестиций. Схематично представить этапы оценки уровня привлекательности компании для потенциального инвестора можно в рисунке 1.

В схеме видно, что формальная оценка заемщика сводится ко второму этапу оценки финансового потенциала, а именно расчету коэффициентов. Оценка коммерческой репутации – это комплексное экспертное заключение.

Коэффициент коммерческой репутации предприятия определяется по формуле:

$$ККРП = \sum ККРП_{\text{част}}, \quad (1)$$

Где  $ККРП_{\text{част}}$  – частные коэффициенты коммерческой репутации.

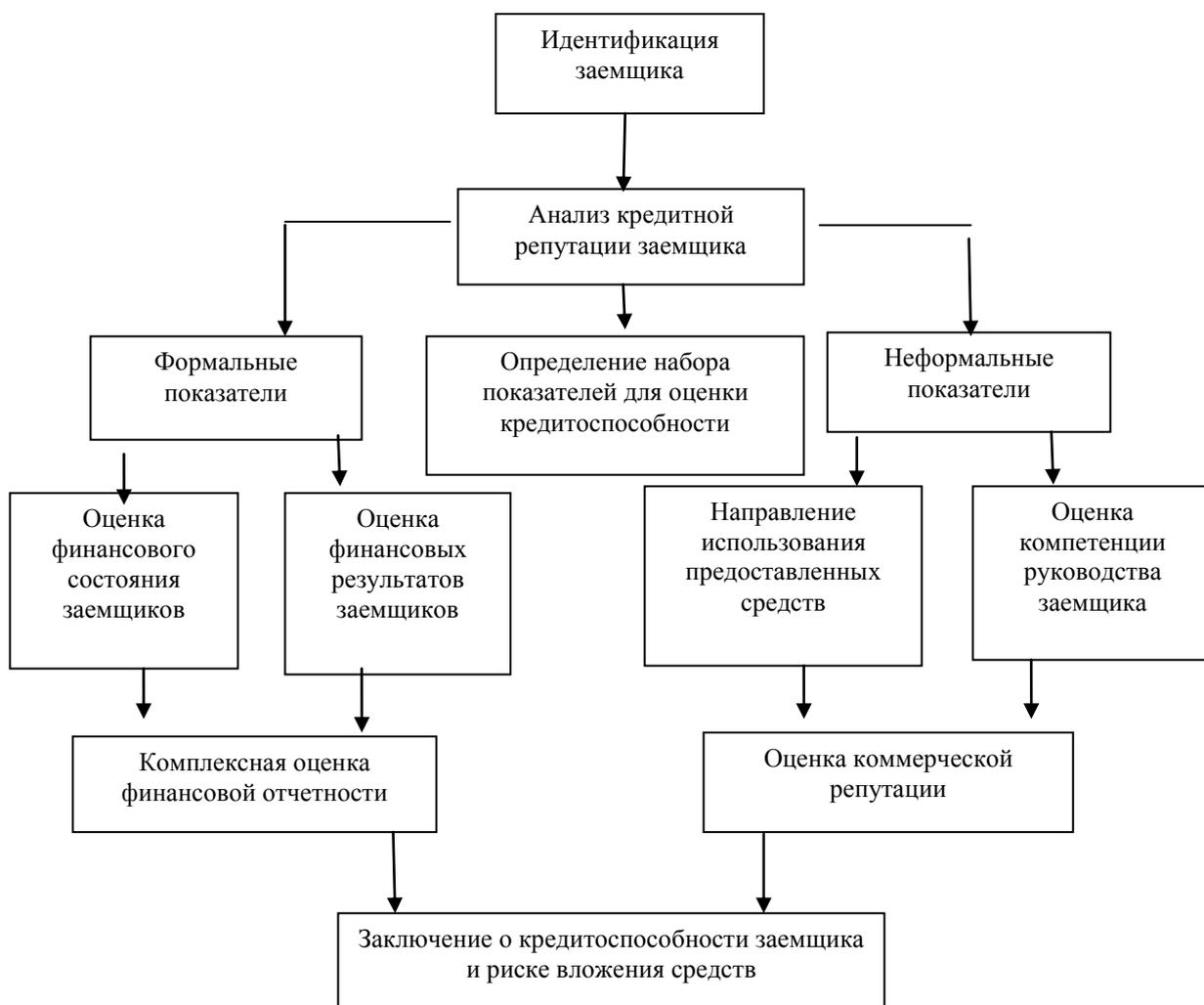


Рисунок 1. Схема оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Четвертый этап сводится к оценке финансового потенциала по критерию «эффективность системы управления финансами». Это технология составления плана работы для всех подразделений компании, с учетом быстрого реагирования на всевозможные изменения как во внешней, так и во внутренней среде. [1]

Оценка на четвертом этапе производится с помощью экспертов. После этого определяется уровень финансового потенциала. Высокий означает наличие на предприятии системы бюджетного планирования. Средний уровень - наличие системы плановых отчетов. Низкий уровень характеризуется наличие системы планирования коэффициентным методом.

Пятый этап заключается в определении типа финансовой устойчивости. Это показатель говорит о финансовой зависимости компании и ее изменения.

Первый показатель: Излишек или недостаток собственных оборотных средств. Определяется разницей между собственными оборотными средствами и запасами, затратами. Если значение положительно, то это означает абсолютную финансовую устойчивость.

Второй показатель: излишек или недостаток функционирующего капитала. Определяется разницей между функционирующим капиталом и запасами, затратами.

Третий показатель: излишек или недостаток общих источников. Определяется разницей между величиной источников (функционирующий капитал + краткосрочные обязательства) и запасами, затратами.

Определение типа финансовой устойчивости наглядно представлено в таблице 3.

## Определение типа финансовой устойчивости

№ п/п	Показатели	Тип финансовой устойчивости			
		Абсолютная	Нормальная	Неустойчивое	Кризисное
1	Излишек / недостаток СОС	$\Phi_{\text{сос}} \geq 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$
2	Излишек / недостаток функционирующего капитала	$\Phi_{\text{сд}} \geq 0$	$\Phi_{\text{сд}} \geq 0$	$\Phi_{\text{сд}} < 0$	$\Phi_{\text{сд}} < 0$
3	Излишек/недостаток общих источников	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} < 0$
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S(\Phi) = [S(+/-\Phi_{\text{сос}}), S(+/-\Phi_{\text{сд}}), S(+/-\Phi_{\text{ои}})]$		(1,1,1)	(0,1,1)	(0,01)	(0,0,0)

Таким образом, выделяется 4 типа финансовой устойчивости: абсолютная, когда все три показателя положительны; нормальная – второй и третий показатель положительны; неустойчивое финансовое положение – третий показатель положительный; а также кризисное финансовое состояние – все показатели имеют отрицательные значения. [3]

Итак, проведя все пять этапов, можно сделать вывод о финансовом потенциале предприятия.

## Список литературы

- [1] Гульманов С.Д. Оценка управления финансовым потенциалом // Статья. 2011. С. 10.  
 [2] Канкиа А.Г., Финансовый потенциал деятельности предприятия// Статья. 2016. С. 4.  
 [3] Титаева А.Е. Определение типа финансовой устойчивости // Статья. 2005. С. 4.  
 [4] Фомин П.А., Старовойтов М.К., Особенности оценки производственного и финансового потенциала производственных предприятий. // Статья. 2015. С. 23.

## БАНКРОТСТВО В РАЗВИТИИ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ

Хлыстова О.В./Khlystova O.V./, Карелина П.В./Karelina P.V./

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

**Аннотация.** Для обеспечения непрерывной и устойчивой работы компаний следует своевременно выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на их жизнеспособность. В статье дана сравнительная оценка уровня банкротства в Европе и странах АТР. При этом было выявлено, что количество обанкротившихся компаний зависит от государственной политики. Банкротство в современных условиях нужно рассматривать как процесс, способствующий повышению конкурентоспособности организаций и их проактивности.

**Ключевые слова:** банкротство, экономический кризис, компания-банкрот, сравнительный анализ.

**Abstract.** To ensure the continuous and sustainable operation of companies, external and internal factors affecting their viability should be identified in a timely manner. The article gives a comparative assessment of the level of bankruptcy in Europe and Asia-Pacific countries. At the same time, it was revealed that the number of bankrupt companies depends on state policy. Bankruptcy in modern conditions should be seen as a process that contributes to the competitiveness of organizations and their proactivity.

**Keywords:** bankruptcy, economic crisis, company-bankrupt, comparative analysis.

Актуальность проблемы предотвращения банкротства наиболее остро возникла в связи с ухудшением геополитической и экономической обстановки в мире. Достаточно высокий уровень банкротства в России связан с тем, что нет четко разработанной государственной программы формирования инновационно-ориентированной экономики, а также методики оценки финансового состояния компании[1].

Предприятие любой сферы деятельности в условиях нестабильной внешней среды имеет высокий риск оказаться в кризисном финансовом положении. На ухудшение финансового состояния могут сказываться как управленческие ошибки и просчеты (внутренние факторы), так и ухудшение геополитической обстановки (внешние факторы), которые влияют на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Необходимо помнить, что оздоровление организации зависит от срока выявления предкризисного состояния. Чем раньше будут обнаружены предпосылки ухудшения финансово-экономического состояния, тем существеннее будет упрощен процесс оздоровления компании. Для предотвращения банкротства и проведения процедуры оздоровления организаций необходимо руководствоваться основным законом «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ, в который внесены существенные изменения [2].

Такие понятия как «банкротство» и «ликвидность» тесно взаимосвязаны между собой. Банкротство предприятия- это неспособность компании отвечать по своим обязательствам перед государством и другими кредиторами [4]. Ликвидность означает способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной[5]. Наряду с общими признаками эти институты имеют и много различий. Главное отличие состоит в том, что к банкротству в современной экономике нужно относиться не как к вынужденной мере, а как к творчеству, позволяющему перестроить стиль управления и ликвидировать неконкурентоспособные производства. Это, в свою очередь, позволит перераспределить необходимые ресурсы для формирования предпринимательской среды готовой к рискам и способной к инновационности и проактивности [6].

В странах с развитой рыночной экономикой, статистика банкротства компаний свидетельствует о том, что каждое третье предприятие обанкротилось вследствие негативного влияния внешних факторов. Чаще всего, к внешним факторам относятся: экономическое и политическое влияние, прогрессирующие технологии, инновации, изменение потребительского спроса и др.

Согласно статистике, количество обанкротившихся российских предприятий увеличилось в июне 2016 года до 1112 компаний по сравнению с 1020 компаний в мае того же года. В среднем по стране уровень банкротства оставляет 1209 компаний за последние два года. Наибольшее количество обанкротившихся предприятий зафиксировано в декабре 2014 года - 1580 компаний. Рекордно низкий уровень банкротства на уровне 917 компаний отмечен в январе 2015 г. [7]. Динамика и темпы банкротства в странах Европы за 2015-2016гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика банкротства в европейских странах за 2015-2016гг., в ед.

Страны	2015	2016	Темп роста (снижения), %, 2016/2015
Россия	3571	3243	(90,8)
Великобритания	4106	3495	(85,1)
Германия	1692	2254	133,2
Дания	800	940	117,5
Норвегия	320	422	131,9
Швеция	605	582	(96,2)
Италия	3878	4013	103,5

Источник:[7].

Данные таблицы наглядно демонстрируют динамику банкротства и темпы его роста или снижения в Европе. Как показывает сравнительный анализ, количество обанкротившихся компаний сильно различается, что связано: во-первых, с экономическим ростом или снижением важнейших макроэкономических показателей; во-вторых, с масштабами государства; в-третьих, с геополитической ситуацией и экономическим кризисом.

Положительную тенденцию по снижению уровня банкротства можно отметить в России на 9,2%, Великобритании – на 14,9%, Швеции - на 3,8%. Значительный темп прироста наблюдается в Германии – 33,2%, Норвегии – 31,9% и Дании – 17,5%, незначительное увеличение в Италии – 3,5%. Среднее количество компаний-банкротов в Германии на уровне 1973 ед., Дании – 870 ед., Норвегии – 371 ед., Италии – 3946 ед. Отметим, что в России наблюдается положительная динамика по снижению уровня банкротства[7].

Несмотря на увеличение уровня банкротства в Норвегии и Швеции, общая численность обанкротившихся компаний достаточно низкая: 320 компаний в 2015г. и 422 ед. в 2016г., в Швеции, соответственно, 605 и 582 компании. Особо следует отметить Италию, которая по количеству обанкротившихся компаний превышает российские показатели.

Далее проведем сравнительную оценку динамики банкротства в Азии (табл.2)

Таблица 2 - Динамика банкротства в странах АТР за 2015-2016гг.

Страны	2015	2016	Темп роста (снижения), %, 2016/2015
Сингапур	90	140	155,5
Япония	705	670	(95,0)
Южная Корея	65	47	(72,3)
Малайзия	1261	1668	132,3
Гонконг	6000	8000	133,3

Источник: [7].

Рассмотрев динамику банкротства предприятий в азиатских странах, можно сделать следующие выводы. Наблюдается рост банкротства в таких странах как Сингапур, Малайзия и Гонконг. Самые высокие темпы роста обанкротившихся компаний в Сингапуре, темп прироста составил 55,5%, Малайзии – 32,3% и Гонконге – 33,3%. Однако количество компаний-банкротов варьируется, от 140 компаний в Сингапуре до 8000 ед. в Гонконге.

Что касается Японии, то здесь наблюдается снижение количества обанкротившихся фирм, но это, скорее, связано, с государственной поддержкой нерентабельных компаний, получивших название «зомби-фирмы» [8]. С 2010г. Правительство Японии рекомендовало банкам увеличить кредитование неэффективных малых и средних компаний, что привело к снижению макроэкономических показателей развития страны. Поэтому ситуацию со снижением количества компаний-банкротов, нельзя рассматривать как эффективность государственных мер по поддержанию и развитию малого и среднего бизнеса.

Средний показатель банкротства в Гонконге составляет 7000 компаний. Самый высокий уровень банкротства в июле 2015г. составил 16200 ед. в год, а рекордно низкий уровень (409 ед.) был в ноябре 1994года. Экономика Кореи отличается низким уровнем обанкротившихся компаний, что свидетельствует об инновационно-ориентированной экономике, имеющей высокие макропоказатели. Сингапур и Южная Корея являются яркими представителями «азиатского чуда», создавшими инновационную экономику, не имея богатых природных ресурсов. Одним из главных факторов успеха азиатских стран является формирование и развитие особых экономических (торговых, промышленных) зон, которые и привели их к процветанию и благополучию. Изучение факторов успеха на примере стран АТР связано с процессами построения национальной инновационной системы России и, в частности, в Приморском крае.

Таким образом, банкротство - сложный, трудоемкий процесс, который наглядно демонстрирует обществу неэффективность государственных программ и неумение менеджеров управлять финансами. Но банкротство также свидетельствует о том, что отдельные компании не в состоянии конкурировать в изменившихся условиях и, следовательно, на смену им должны прийти новые предпринимательские структуры, способные пойти на риск и создать продукт с высокой добавленной стоимостью.

Для решения проблемы предотвращения банкротства, на наш взгляд, необходимо использовать отечественные модели диагностики, позволяющие прогнозировать наступление банкротства. Эти модели представляют интерес, как для менеджеров, так и для государственных регулирующих органов. Самое главное, необходимо помнить, что какой бы совершенной не была модель диагностика, главное - это оперативное регулирование финансового менеджмента на любые изменения в окружающей среде.

### Список литературы

1. Быкова И.В. Методика комплексной оценки эффективности деятельности предприятия // Финансовый менеджмент. – 2016. - №1. - С. 10-17.

2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N127-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 03.07.2016 N 304-ФЗ, от 03.07.2016 N 360-ФЗ) <http://www.consultant.ru/document/cons>.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. / О.В. Ефимова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
5. Неяскина Е.В., Хлыстова О.В. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2016. – 368 с.
6. Хлыстова О. Неяскина Е. Стратегическое управление в условиях неопределенности и временного преимущества: основные модели // Проблемы теории и практики управления. - 2011. - № 5.- С.17-28.
7. Электронно–правовая система «TradindEconomicsc». Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/>. Дата обращения (26.03.2017).
8. Ricardo J. Caballero, Takeo Hoshi, Anil K. Kashyap “Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan” // The American Economic Review. - 2008, 98:5, pp. 1943–1977.

## **СЕКЦИЯ №17.**

### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

## **СЕКЦИЯ №18.**

### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

## **СЕКЦИЯ №19.**

### **УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

#### **СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-КАДРОВОГО АУДИТА**

**Аралбаева С.К.**

докторант программы DBA, Университета Нархоз, г. Алматы

В современном постоянно меняющемся мире, где природные ресурсы, технологии и капитал перемещаются очень быстро и обладают высокой возможностью быть скопированными, на первую позицию выходят социальные системы, и прежде всего система управления человеческими ресурсами [1].

Управление человеческими ресурсами является центральной задачей управления современной организацией и обязанностью ее исполнительного руководства. Люди, их таланты, знания и навыки определяют успех организации [2].

Многие авторы (Артур, 1990, 1992, 1994; Беккер с соавторами, 1997; Чедвик и Каппелли, 1998; Делани и Хьюслид, 1996; Делери и Доти, 1996; Гест, 1994; Хьюслид и Беккер, 1996; Хьюслид с соавторами, 1997; Ичниовски с соавторами, 1997; Коч и Макграс, 1996; Макдаффи, 1995; Паттерсон с соавторами, 1997 и другие) провели исследования, которые продемонстрировали возможность управления человеческими ресурсами на практике повысить эффективность компании [3].

Увеличение роли и рост значимости управления персоналом в успешной и эффективной деятельности организации привели к повышению требований и к диагностированию данной сферы, так как непрофессиональная диагностическая работа в сфере управления персоналом организации может ограничить эффективность этой системы.

Кроме того, в свете последних тенденций реформирования всех структур организации, экономистам и управленцам потребовалась помощь менеджеров по персоналу. Реформирование и реструктуризация касается прежде всего людей, и от людей зависит то, как пройдут реформы и какие результаты они принесут.

Поэтому служба управления персоналом привлекается к данной работе, а самой службе необходимы новые подходы, это касается аудита по персоналу.

В рамках реформирования, а также исходя из представленной выше информации, актуальным становится реформирование самой области управления персоналом (УП) организации и создание эффективной службы УП, что, в свою очередь, требует тщательного анализа наличной ситуации. Основная цель этого анализа - понять, в каком состоянии находится организация.

Сегодня среди различного рода диагностических исследований системы УП максимально эффективным признается организационно-кадровый аудит.

Осознание того, что сфера УП требует специальных знаний, определяет необходимость проведения именно организационно-кадрового аудита (ОКА) [5].

На смену функционально-трудоу анализу и оценки реализации планов по труду приходит наиболее всеобъемлющий вид диагностирования системы управления персоналом и кадрового потенциала организации, объектом оценки которого являются практически все стороны управления персоналом, а фактически все другие виды оценки являются его составляющими элементами.

Организационно-кадровый аудит - один из видов управленческого аудита, включающего также финансовый, маркетинговый и производственный аудит.

В настоящее время наиболее разработанным, несомненно, является финансовый аудит. Именно поэтому процесс аудита обычно ассоциируется с финансовой стороной производственно-хозяйственной деятельности и осуществляется в соответствии с определенными стандартами, хорошо документированными, легко понимаемыми и поэтому легко вписывающимися в процесс аудита.

По определению комитета американской бухгалтерской ассоциации по основным концепциям учета, аудит имеет следующее определение: «Аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям» [6].

Согласимся с мнением Ю.Г. Одегова и Т.В. Никоновой [7] о том, что это определение позволяет распространить понятие аудита на большее число организационных проблем, что и произошло в зарубежном менеджменте в 80 — 90 годы 20 столетия, а сейчас получает развитие в России. Ведь общий процесс бизнеса, включая управление персоналом, хотя и является более сложным и инновационным, основанным в значительной степени на суждениях руководителей и специалистов, а не на жестких правилах, также может быть подвергнут жесткой аудиторской проверке. Между тем прямые аналогии организационно-кадрового аудита с другими видами аудита, в частности бухгалтерского аудита, а также попытки заимствования технологий их проведения могут оказаться непродуктивными, хотя опыт работы финансового аудита в части организации этой работы вполне заслуживает применения и в других областях, в частности в управлении персоналом.

Как и более разработанный финансовый аудит, организационно-кадровый аудит обладает объективностью и независимостью, определяет степень соответствия формально отраженных данных реальной действительности, проводится в интересах определенных лиц, поэтому определяет соответствие конкретным стандартам.

Анализ является фундаментом аудита. Анализ управления персоналом определяет состояние, закономерности, тенденции этого явления, процесса, системы, тогда как организационно-кадровый аудит призван соотнести состояние системы управления персоналом с общеорганизационной деятельностью, т.е. должен не просто проанализировать кадровый потенциал и систему управления персоналом по отдельным элементам, а произвести их диагностику во взаимосвязи и понять насколько кадровая составляющая соответствует развитию предприятия, способствует реализации его стратегии, целей и задач.

Анализ управления персоналом - определение состояния, эффективности конкретного параметра или совокупности параметров УП организации, а применительно к УП аудит рассматривает систему УП в соотношении с общеорганизационной эффективностью деятельности.

Использование ОКА дает возможность обнаружить и устранить слабые места в сфере УП, до того как изменение внешней ситуации проявит эти недостатки и организация окажется неспособной выжить на рынке. Исходя из больших объемов и сложности работ по управлению персоналом, имеющих тенденцию значительного роста, определяются методы аудита, их возможные варианты, число и набор.

Проводится ОКА с целью подготовки к принятию стратегических решений о развитии бизнеса, разработки программы реформирования организации, отдельных организационных и кадровых изменений. Помимо ОКА на стадии предшествующей реформированию организации, его целесообразно применять и в

процессе реформирования данной структуры. Важным элементом реформирования службы УП становится отслеживание его результатов, как контроля протекания реформ и как постоянное соответствие часто меняющимся условиям функционирования организации.

Аудит в трудовой сфере не является новой идеей, но его определение еще не устоялось. Существование различных концепций аудита указывает, что этот термин еще находится в развитии [8].

Ряд авторов термины «кадровый аудит», «аудит человеческих ресурсов» сводят только к оценке человеческого потенциала компании, другие, наоборот, отдают приоритет регламентированным функциям работы с персоналом и соблюдению нормативно-законодательных требований [9].

В ряде европейских стран аудит в трудовой сфере носит название «социальный аудит». В странах Северной Америки используется термин «аудит человеческих ресурсов», «оценка эффективности управления персоналом». В отечественной литературе и практике аудита также наблюдается многообразие определений этого понятия. Так, существуют термины «аудит кадровый», «аудит в трудовой сфере», «аудит человеческих ресурсов» и, наконец, «организационно-кадровый аудит».

Согласимся с мнением Т.В. Никоновой и С.А. Сухарева [10], что аудит персонала не может быть исключительно назван видом контрольно-ревизионной деятельности. Он требует более широкого рассмотрения, чем «аудит в трудовой сфере» и является более широким видом деятельности, чем «социальный аудит».

Наиболее полное смысловое содержание имеет термин «организационно-кадровый аудит». Данный термин подразумевает анализ максимально возможного количества позиций организационной действительности, связанных с деятельностью по управлению персоналом, а также решает максимально возможное количество задач, стоящих перед диагностической работой в области управления персоналом организации.

Наиболее общее, полное определение организационно-кадрового аудита в авторской интерпретации звучит следующим образом: Организационно-кадровый аудит - это комплексная и формализованная диагностика соответствия стратегии управления персоналом общей стратегии развития организации, степени согласия между стратегическим, функциональным и линейным уровнями управления персоналом и соответствия конкретных параметров всех уровней управления персоналом критериям эффективности.

Результаты организационно-кадрового аудита используются для совершенствования системы управления персоналом. Это, в свою очередь, приводит к повышению эффективности функционирования организации в целом. Данное определение находит свое отражение на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схематичное представление авторского определения организационно-кадрового аудита  
Примечание: составлено автором на основании [7-10]

Отметим, что в рамках данной работы диагностические подходы организационно-кадрового аудита, аудита персонала и кадрового аудита имеют одинаковое смысловое значение, обозначая организационно-кадровый аудит.

### Список литературы

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002. -VIII. С.163.
2. Никонова Т.Е., Сухарев С. А. Управленческий аудит: персонал. / Под ред. Проф. Ю.Г. Одегова - М.: Экзамен,2002.С.153.
3. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. - М.: Экзамен. - 2004. С.34.
4. Остапенко Ю.М. Экономика и социология труда в вопросах и ответах. Уч.пос. ИНФРА-М., 2001.С.181.
5. Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. М., 1993. С.4.
6. Солодова Н.Г. Управление персоналом неустойчивых организаций. - Иркутск. Изд-во БГУЭП, 2002. С.158.
7. Фей Карл Ф., Либо М., Моргулис-Якушев С. Исследование эффективности управления персоналом в иностранных компаниях в России // Персонал Микс №4 2001. С.21.
8. Шекшня С. Как это skazat' po-russki? //Управление персоналом. №1 - 2 . 2004. С.76.
9. Arthur J.B. (1994) Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover'. Academy of Management Review, 37 (4), Pp..670 – 687
10. J.-M. Peretti, J.-L. Vachette, Audit social, les Editions d Organisation. 1987 (2 edition)

## СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

**Шамахова Ю.В., Дерябина С.С.**

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.  
Россия. Владивосток.

*Статья посвящена управленческому консультированию Современное консультирование в том состоянии, в котором используется, переживает бурный рост. При этом отсутствует методологическая база, размыто понятие консультирования, его целей и видов. В данной статье рассмотрено понятие управленческого консультирования, дано собственное понимание управленческого консультирования с представлением обоснования.*

**Ключевые слова и словосочетания:** управленческое консультирование, консультант, консультирование.

В современной науке управления вопрос управленческого консультирования поднимается учеными и исследователями всё чаще. Это обусловлено тем, что область управленческого консультирования (консалтинг) возникла самобытно, без формирования методологической базы. До настоящего времени понятие управленческого консультирования остается дискуссионным. Основных подходов к определению управленческого консультирования два:

1) Управленческое консультирование - любая форма оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задач, но помогает тем, кто ответственен за это. Данное определение разработано Ф. Стеелом.

2) Управленческое консультирование – это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям по выявлению управленческих проблем, их анализу, выработке рекомендаций по решению этих проблем и содействию выполнения решений (Л. Грейнер, Р. Метцгер) [1].

Первый подход является функциональным, рассматривает управленческое консультирование с точки зрения его назначения, второй подход профессиональный, рассматривает управленческое консультирование с точки зрения субъекта консультирования. По нашему мнению оба подхода имеют своё обоснование и

отражение в действительности. Опираясь на каждый из них можно развить методологическую основу консультирования как службы или как функции. С точки зрения построения методологии, отметим, можно рассматривать управленческое консультирование, как процесс. Что обосновывается следующим:

- как процесс, управленческое консультирование имеет направление, цели, может быть ограничено сроками;
- как процесс, управленческое консультирование может быть измерено с точки зрения показателей и индикаторов процесса;
- как процесс управленческое консультирование подразумевает направленное действие, подкрепленное усилиями;
- управленческое консультирование подразумевает создание ценности - получение выгод или преимуществ для клиента.

Визуально процесс управленческого консультирования представлен на рисунке 1.



Рисунок 1- Процесс управленческого консультирования

Источник: Разработано автором на основании литературных источников

Таким образом, управленческое консультирование - это процесс качественных организационных преобразований под действием различных инструментов с привлечением стороннего специалиста (консультанта).

В соответствии с вышесказанным можем определить виды управленческого консультирования. В научной литературе выделяют экспертное, проектное и процессное консультирование. Экспертное управленческое консультирование подразумевает решение консультантом обозначенного круга проблем, при этом диагностика и постановка проблем осуществляется компанией самостоятельно.

Проектное консультирование подразумевает как диагностику проблем, так и разработка оптимального их решения привлеченным консультантом или командой специалистов. Отметим, что данный вид управленческого консультирования представляет собой готовое решение, которое предлагается компании. Такой вид подходит для решения локальных единовременных задач. Процессное консультирование отличается от предыдущих двух видов консультирования - при данном подходе консалтинговая фирма помогает компании разработать индивидуальное решение для устранения проблем. Например, консультант временно устраивается в штат организации, с начислением заработной платы или предоставляется коуч. Срок контракта обычно ограничен и соответствует времени реализации проекта. Такой подход выгоден для решения системных сложностей.

По другой классификации [2] выделяют следующие виды управленческого консультирования:

- стратегическое;
- маркетинговый консалтинг;
- кадровый консалтинг;
- проектирование системы управления.

Стратегическое консультирование представляет собой разработку стратегии с глубинным и детальным анализом рынка, маркетинговый консалтинг - это разработка стратегии продвижения компании. Кадровый консалтинг касается кадровых процессов организации и может включать разнообразный спектр услуг, проектирование системы управления включает оптимизацию системы управления, разработку системы документооборота, разграничение зон ответственности и т.д.

Привлечение стороннего консультанта целесообразно в случаях, когда:

- наблюдается замедление темпов роста выручки или даже ее снижение, снижение эффективности деятельности организации при внешне равных обстоятельствах и требуется выявление причин;
- наблюдается высокий темп роста предприятия, при этом руководство не может выстраивать эффективную систему управления организацией;

- организация готовится к глобальным изменениям в своей деятельности, к которым относятся слияние, поглощение, выход на новые рынки и т.д.;

- неудовлетворительные результаты работы персонала при его высокой оценке, профессионализме и пр.[4].

Как область профессиональных управленческих знаний, управленческое консультирование имеет некоторые черты, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Черты управленческого консультирования

Наименование	Расшифровка
Профессиональная помощь	Управленческое консультирование является профессиональной помощью оказывать которую могут только специалисты высокой квалификации
Высокопрофессиональная подготовка специалистов (консультантов)	Данная черта вытекает из предыдущей, консультант - это человек, имеющий высокий уровень образования, опыт работы с данными проблемами
Высокая результативность процесса	Процесс оценивается с точки зрения полученного результата, который может измеряться в количественных и качественных показателях
Способность находить объективно лучшее решение для организации	Консультант - лицо независимое, так что результат процесса консультирования должен быть наилучшим из серии подобных альтернатив

Таким образом, управленческое консультирование, как процесс имеет вход (консультант) и выход (результат). Во время консультирования происходят качественные и количественные преобразования, позволяющие получить соответствующее состояние организации.

В этой связи особую роль и значение приобретает профессия консультанта. Консультант - это специалист, имеющий соответствующий уровень образования и практические навыки для решения задач, которые предусматриваются в каждой конкретной ситуации [5]. Консультант должен постоянно заниматься самообразованием, что позволит ему быть в курсе рыночной ситуации, подобных примеров. Характеристики консультанта в свете проведенного исследования представляются нам следующими:

- квалификация соответствует запросам рынка, привести в качественных и количественных показателях свойства консультанта на данном этапе не представляется возможным, т.к. отсутствует методологическое обеспечение деятельности специалиста. Отметим лишь, что согласно нашим убеждениям, его квалификация не должна быть ниже магистра, т.е. именно научного уровня освоения предметной областью. Стаж работы может отличаться, однако, до момента самостоятельного консультирования должны пройти годы;

- независимость. Под независимостью подразумевается способность субъекта беспристрастно оценивать ситуацию, принимать объективно лучшие решения. Такая способность консультанта продиктована его эмоциональной, финансовой и административной независимостью.

Итак, управленческое консультирование - это процесс преобразования способностей консультанта в результат для определенной организации. Такое преобразование происходит под действием различных инструментов и конкретных механизмов. Цель консультирования - повышение эффективности организации, в рамках цели решаются задачи выявления и устранения проблем деятельности и факторов, сдерживающих рост эффективности.

Функции управленческого консультирования разнообразны, однако, в общем смысле управленческое консультирование выполняет функции развития управленческих компетенций организации, поиска путей решения основных проблем предприятия.

Роль консультанта заключается в предоставлении своих знаний, умений и навыков для достижения компанией наилучшего результата. Профессия консультанта достаточно нова, что обуславливает отсутствие методической проработки основных аспектов деятельности.

1 Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учеб. пособие / Г.И. Маринко. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 381 с.

2 Минякова, Т. Е. Управленческое консультирование учебное пособие / Т. Е. Минякова. - М.: Ульяновск УлГТУ, 2015 г. - 112 с.

3 Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по дисциплине / Н.О. Токмакова. - М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2014 г. — 226 с.

4 Управленческое консультирование [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/upravlencheskoe-konsultirovanie>.

5 Гуманитарные проблемы современности: человек и общество: монография / С.В. Горева, И.В. Гурьянова и др. – Книга 22. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. 248с.

## **СЕКЦИЯ №20.**

### **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

#### **ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Салимов А.М.**

магистрант программы МВА Университет Нархоз, г. Алматы

Аннотация: В данной статье проанализированы государственные программы по стимулированию предпринимательства, анализируется нынешнее состояние бизнеса в стране, выявляются в рамках статьи некоторые проблемы и пути решения данных проблем. В статье указывается, что одним из основных задач для развития предпринимательства является расширение доступа субъектов предпринимательства к кредитным ресурсам для долгосрочного кредитования на выгодных для заемщика и кредитной организации условиях.

*Ключевые слова: Казахстан, финансы, предпринимательство, государство, кредитование.*

Во многих развитых государствах главным финансовым методом стимулирования предпринимательства является кредитование, в особенности банковское. У нас же в Казахстане есть множество специальных организации, которые занимаются кредитованием бизнеса.

В настоящее время в Казахстане есть множество государственных программ, которые направлены на развитие бизнеса, одним из них является очередное Послание Президента Казахстана в 2017 году, в котором Глава государства подчеркивал, что необходимо развивать промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь [1].

Все финансовые меры Правительства Казахстана должно быть направлено не только на прямое увеличение финансовых возможностей субъектов предпринимательства, но также они имеют стимулирующий характер и призван направить их развитие с учетом национальных интересов.

Одной из главных задач для процветания предпринимательства в Казахстане является расширение доступа субъектов предпринимательства к кредитам для долгосрочного кредитования на выгодных для заемщика и кредитной организации условиях. Данная задача особенно актуальна в условиях кризиса.

В своем Послании Глава государства предельно четко обозначил путь, как сделать сферу предпринимательства - сверхдоходной. Словом, необходимо сделать все, чтобы к 2050 году вклад малого и среднего бизнеса в ВВП страны был не меньше 50%.

В настоящее время, Правительство РК разрабатывает 5-летнюю программу формирования продуктивной занятости и привлечения в сферу предпринимательства. Данный проект, обеспечит решение вопросов нехватки квалифицированных кадров, а также будет содействовать повышению уровня жизни в сельских округах [2].

Одной из важных стратегических целей является обеспечение к 2050 году вклада малого и среднего бизнеса в ВВП страны не менее 50%.

Стартаперы нашей страны не боятся экономического кризиса, так например, число новых компаний в 2016 году увеличилось на 16 процентов (4,5 тысяч предприятий). Данная степень роста является значительной, начиная с 2013 года, когда число действующих компаний в стране увеличилось на 5,8 тыс. новых предприятий.

Такое увеличение не остановилось и в 2017 году, так за первый месяц этого года число новых компаний пополнилось на 6 процентов, что составило 2,1 тысяч единиц.

Сфера бизнеса в Казахстане активно пополняется новыми членами рынка, в общем, доля новых организаций составила 14 процентов, а пять лет назад была 9,2 процента [3].

Предпринимательство в Казахстане все больше пополняется новыми участниками, основное количество предприятий, в общем, составляет 14% против 9,2%, который был пять лет назад.

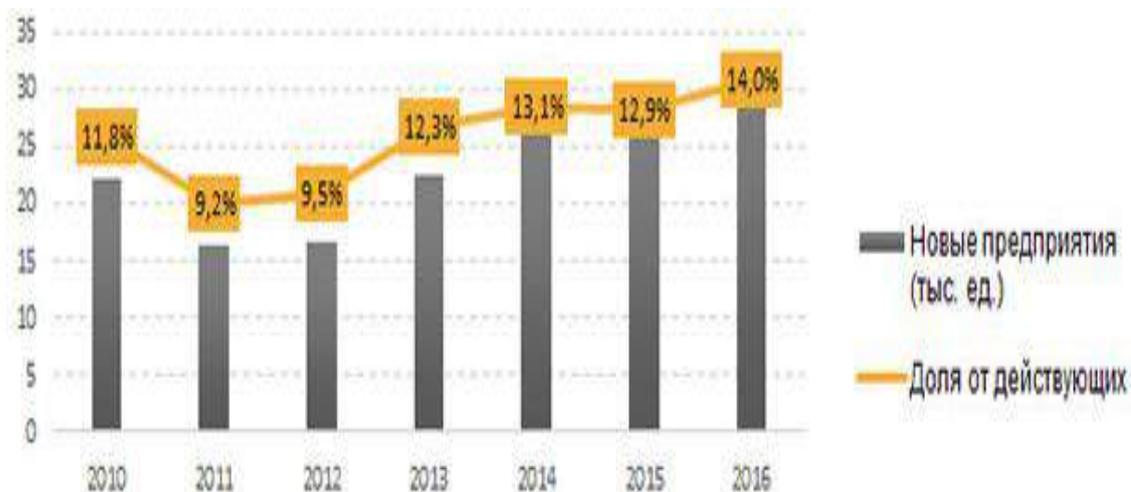


Рисунок 1 Количество новых предприятий в РК (на конец 2016 года)

Но уменьшить появление новых участников рынка может и негативная статистика бизнеса, по которой можно сказать, что на протяжении последних двух лет заметно увеличилось количество участников, которые обанкротились и закрылись.

По итогам 2015 года количество предприятий, вынужденных остановить свой бизнес или те предприятия, которые находятся в процессе ликвидации, увеличились на 14 тыс ед., или говорят в процентном соотношении на 23%. Возможно сказались и перемены 2015 года, когда Казахстан перешел к свободноплавающему валютному режиму, в связи с этим увеличились цены на импорт, и ухудшился уровень жизни в нашей стране.

Рост обанкротившихся предприятий в 2016 году продолжился и составил 3% т.е. на 2,3 тыс. предприятий.

За 2016 год новых предприятий в малом секторе стало на 4,7 тыс. больше.

Более крупные предприятия в кризис не увеличились, количество средних и новых предприятий за 2016 год уменьшилось на 86 компаний, а крупных предприятий на 16 ед. стал меньше.

2016 год показал рост предприятий в сфере услуг и торговли, так их стало на 4,5 тыс. больше, увеличение количества новых предприятий в секторе предоставления прочих услуг составил 1,3 тыс. за год.

Также стоит отметить, что сектор сельского хозяйства процветает, по итогам 2016 года увеличился более чем на 1 тыс. ед.

В 2016 году выросла на 633 и 289 предприятий сфера интеллектуальной деятельности — профессиональной и научной деятельности и образования.

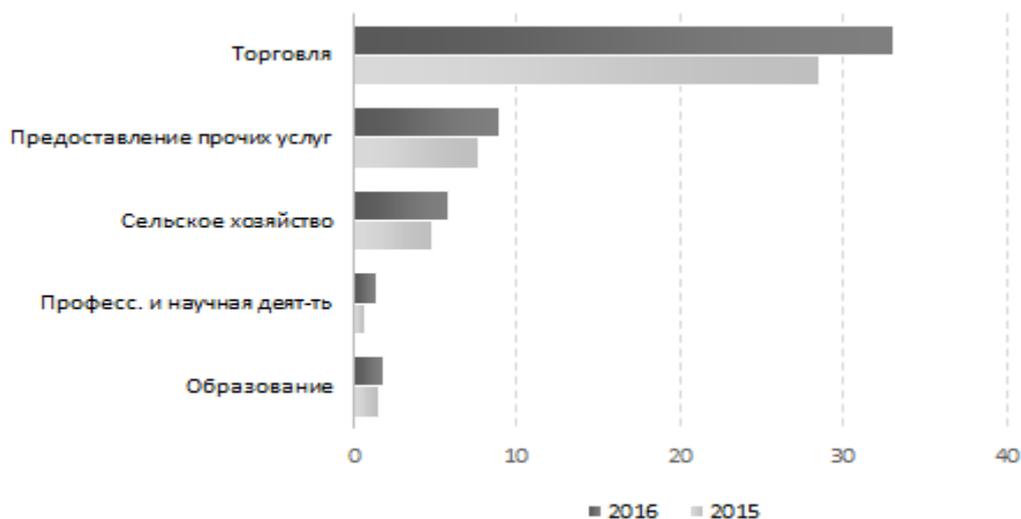


Рисунок 2 Топ-5 отраслей экономики по приросту новых предприятий в 2016 году (тыс. ед.)

Для целей стимулирования предпринимательства, в нашей стране начиная с 2017 года, действует программа продуктивной занятости и развития массового предпринимательства. На основе данной Программы, граждане сел и городов могут получить микрокредит в размере до 16 млн.тг. для развития своего бизнеса [4].

Помимо этого, Президент страны поручил Правительству и Национальной палате предпринимателей «Атамекен» принять все необходимые меры по фронтальному уменьшению всех видов издержек для предпринимательства. Все процессы и способы оказания услуг от государства должны носить максимально оптимизированный характер. Для этого требуется уменьшить сроки и пакет документов, принять необходимые меры по исключению одинаковых процедур, при всем этом, необходимо перевести их оказание в электронный вид, без необходимого физического присутствия.

В будущем Правительство совместно с акимами регионов планирует к 1 июля 2017 года разработать системные меры дерегулированию бизнеса.

В целях стимулирования предпринимательства, необходимы следующие меры:

- в нашей стране запускались программы государственной поддержки микрофинансирования предпринимательства, но в итоге не улучшаются ни показатели занятости, ни показатели реальной активности бизнеса. Согласно новому проекту, предусмотрено выделение в сферу микрокредитования 37 млрд. тг., из них, планируется 27 млрд. тг. выделить сёлам, 10 млрд. тг. городам. В прошлом такое финансирование, в основном, поддерживало другие программы бизнеса. Возникает вопрос - где результат этих вложений? Вышеуказанное льготное кредитование было вложено, лишь в малую часть предпринимательства.

Если проанализировать данную ситуацию, на самом деле те финансы, которые тратит наше государство на стимулирование предпринимательства и содержание государственных контор, которые все это обслуживают, приходим к выводу - не лучше ли было бы создать государственный банк кредитования малого и среднего бизнеса.

Ныне из общей суммы 3 трлн. тг. кредитов, выданные на развитие предпринимательства коммерческими банками, на сферу торговли приходится 1,1 трлн. тг. – вдвое больше, чем на сельское хозяйство и промышленность вместе взятые. К примеру, выше предложенный нами государственный банк кредитовал бы проекты производства под те же 6% годовых, то начался бы настоящий рост предпринимателей. Устранив при этом различные государственные структуры-посредники, и тогда бы снизились и расходы на их содержание, а качество предоставляемых услуг было бы больше – банк был бы заинтересован в проработке бизнес-планов. Помимо этого, государственный банк был бы большим конкурентом для коммерческих банков, которые сейчас очень хорошо зарабатывают на бюджетных программах, не пытаясь совместно с бизнесом выстраивать новые проекты.

Соответственно, возрос бы и социальный эффект. Так как, безработный, получив микрокредит, имеет возможность открыть свой бизнес, что принесёт доход ему одному. Если же обеспечить кредитованием большие программы предпринимательства, то и рабочих мест будет существенно больше. Бюджетные средства, планируемые на поддержку малого бизнеса, в рамках так называемой «продуктивной

занятости», по нашему мнению принесут только непродуктивные расходы. Потерпев фиаско, данная программа закончится составлением отчётов о безвозвратно потраченных деньгах.

- создать условия для стимулирования развития филиальной сети коммерческих банков, новых видов банковских операций (включая исламские методы ведения банковского дела);

- совершенствование механизмов финансовой поддержки предпринимателей и безработных граждан;

- повышение эффективности микрокредитования безработных граждан посредством организации их обучения основам предпринимательской деятельности.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт комитета статистики РК // <http://stat.gov.kz>
2. Послание Президента Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» (г. Астана, 31 января 2017 г.)
3. Постановление Правительства РК от 29 декабря 2016 года №919 «Об утверждении Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы, внесении изменения и дополнения в постановление Правительства РК от 30 декабря 2015 года №1136 «Об утверждении перечня правительственных программ и признании утратившими силу некоторых решений Правительства РК»
4. Послание Президента РК - Лидера Нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» (г. Астана, 14 декабря 2012 г.)

#### **СЕКЦИЯ №21.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

#### **СЕКЦИЯ №22.**

#### **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **СЕКЦИЯ №23.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

#### **СЕКЦИЯ №24.**

#### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

### Январь 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Инновационные внедрения в области экономики и менеджмента» (г. Москва)**

Прием статей для публикации: до 15 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 февраля 2017г.

### Февраль 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Перспективы и технологии развития экономики и менеджмента» (г. Нижний Новгород)**

Прием статей для публикации: до 15 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 марта 2017г.

### Март 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Новации в экономике и менеджменте» (г. Рязань)**

Прием статей для публикации: до 15 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 апреля 2017г.

### Апрель 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Научные исследования в области экономики и менеджмента» (г. Саратов)**

Прием статей для публикации: до 15 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 мая 2017г.

### Май 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Приоритетные задачи и стратегии развития экономики и менеджмента», (г. Тольятти)**

Прием статей для публикации: до 15 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 июня 2017г.

### Июнь 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента» (г. Краснодар)**

Прием статей для публикации: до 15 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 июля 2017г.

### Июль 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: современный взгляд на изучение актуальных проблем» (г. Астрахань)**

Прием статей для публикации: до 15 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 августа 2017г.

### Август 2017г.

**II Международная научно-практическая конференция «Инновационные технологии в экономике и менеджменте» (г. Хабаровск)**

Прием статей для публикации: до 15 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 сентября 2017г.

#### **Сентябрь 2017г.**

**II Международная научно-практическая конференция «Современные достижения и разработки в области экономики и менеджмента» (г. Оренбург)**

Прием статей для публикации: до 15 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 октября 2017г.

#### **Октябрь 2017г.**

**II Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от вопросов к решениям» (г. Томск)**

Прием статей для публикации: до 15 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 ноября 2017г.

#### **Ноябрь 2017г.**

**II Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: научные приоритеты учёных» (г. Пермь)**

Прием статей для публикации: до 15 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 декабря 2017г.

#### **Декабрь 2017г.**

**II Международная научно-практическая конференция «Новшества в экономике и менеджменте» (г. Тюмень)**

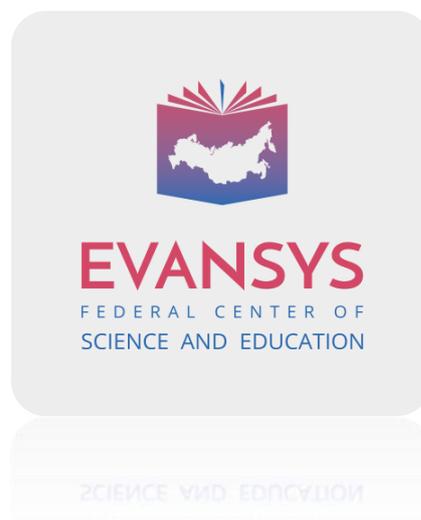
Прием статей для публикации: до 15 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 января 2018г.

• С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Федерального Центра науки и образования Эвенсис <http://evansys.com/> (раздел «Экономика и Менеджмент»).

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ ЭВЕНСИС**

**FEDERAL CENTER OF SCIENCE AND EDUCATION**



## **Научные исследования в области экономики и менеджмента**

### **Выпуск II**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(25 апреля 2017 г.)**

**г. Саратов**

**2017 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 24.04.2017.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 6,4.  
Тираж 250 экз. Заказ № 042.

Отпечатано по заказу ЭВЕНСИС в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.