

MINISTRY OF EDUCATION
AND SCIENCE
OF THE RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL STATE
AUTONOMOUS
EDUCATIONAL INSTITUTION
OF HIGHER EDUCATION
«KAZAN FEDERAL
UNIVERSITY»

МИНИСТЕРСТВО
ОБРАЗОВАНИЯ
И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГАОУ ВО «КАЗАНСКИЙ
(ПРИВОЛЖСКИЙ)
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

INSTITUTE OF MANAGEMENT,
ECONOMICS AND FINANCE

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

RESEARCH AND EDUCATION
CENTER «ZNANIE»

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ
ЦЕНТР «ЗНАНИЕ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
«ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ»

Сборник научных статей

24–28 апреля 2017 года



КАЗАНЬ

2017

УДК 33
ББК 65
Э40

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов КФУ*

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор, директор Института управления,
экономики и финансов КФУ **Н.Г. Багаутдинова**

Члены оргкомитета:

доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института управления,
экономики и финансов КФУ по научной деятельности **Л.Н. Сафиуллин;**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления человеческими
ресурсами Института управления, экономики и финансов КФУ **Е.В. Фахрутдинова;**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга
Института управления, экономики и финансов КФУ **Н.В. Каленская;**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента
в социальной сфере Института управления, экономики и финансов КФУ **Е.М. Разумовская;**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового учета
Института управления, экономики и финансов КФУ **Л.И. Куликова;**

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой ценных бумаг, биржевого дела
и страхования Института управления, экономики и финансов КФУ **И.А. Кох;**

доктор биологических наук, профессор, заведующий кафедрой природообустройства
и водопользования Института управления, экономики и финансов КФУ **Н.М. Мингазова;**

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного
и муниципального управления Института управления,

экономики и финансов КФУ **И.С. Глебова;**

доктор географических наук, профессор, заведующий кафедрой географии и картографии
Института управления, экономики и финансов КФУ **М.В. Панасюк;**

кандидат географических наук, доцент, начальник отдела по научной деятельности
Института управления, экономики и финансов КФУ **Н.К. Габдрахманов**

Экономический форум «Экономика в меняющемся мире»: сб.

Э40 научных статей (24–28 апреля 2017 года). – Казань: Изд-во Казан. ун-та,
2017. – 362 с.

ISBN 978-5-00019-813-1

Представлены материалы экономического форума с международным участием «Экономика в меняющемся мире», организатором которого стал Казанский (Приволжский) федеральный университет. Материалы форума освещают широкий спектр проблем территориального развития в условиях рыночных отношений и формирования инновационной экономики.

ISBN 978-5-00019-813-1

© Издательство Казанского университета, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА, УЧЕТА И АУДИТА.....	12
Алеткин П.А. НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИЗНАНИЮ И ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ СТАНДАРТАМИ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА.....	12
Атюнькина И.Н. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МНОГОМЕРНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	14
Безвидная О.С. ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	17
Булатова Э.И., Люй Юйгуй СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КИТАЯ.....	18
Ельсуква Т.В., Губайдуллина А.Р. ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ.....	20
Ермолаева Л.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОХРАНЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТНГ-ГРУПП»).....	22
Ивановская А.В., Семенихина Н.Б., Ветошкина Е.Ю. УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ.....	23
Клычова Г.С. БУХГАЛТЕРСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ.....	25
Кодолова И.А., Степанова Ю.В., Фесина Е.Л. МЕТОДОЛОГИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО ОРГАНА.....	26
Козменкова С.В., Краснов В.Д. ПРИМЕНЕНИЕ БУХГАЛТЕРАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ.....	28
Куликова Л.И. ПУБЛИЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РОССИИ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.....	30
Мингазова И.В. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	32
Моторина И.И. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА.....	33
Мухаметзянов Р.З. БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТ КАК ОТДЕЛЬНАЯ НАУКА.....	35
Нестеров В.Н. КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА С ПОЗИЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.....	37
Нутфуллина Д.И., Гошунова А.В., Мозафаров А.Н., Коган М.Е. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В XXI ВЕКЕ.....	39
Пугачева М.А., Латыпова Э.Р. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	42
Родыч Т.В. ПРЕВЕНТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ.....	44
Снеткова Т.А. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ.....	45
Усанова Д.Ш., Хайруллин И.Г., Хайруллина К.Т. ПОНЯТИЕ ЛИКВИДНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ.....	46
Хайруллин А.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НГХК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	48
Хамидуллина Г.И. ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОД ОЦЕНОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.....	51

УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ	54
Алиакберова Л.З., Лето Л.А. АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА ТАТАРСТАНА.....	54
Бердникова О.А. СОКРАЩЕНИЕ НОРМАТИВНОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ДНЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ И УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	55
Бердникова О.А., Кириллов В.Д. ФОРМИРОВАНИЕ У ГРАЖДАН ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОБСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ	57
Булнина А.С. ТЕНДЕНЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В МЕДИЦИНСКОМ БИЗНЕСЕ.....	59
Бухарова Т.Н., Геркина Е.А. ПЕРЕХОД ОТ МОДЕЛИ ЛЕЧЕНИЯ К МОДЕЛИ ПРОФИЛАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА ПРОФИЛАКТИКИ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОНКОЗАБОЛЕВАНИЙ В ЗАО «МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ ИДК» ГРУППА КОМПАНИЙ «МАТЬ И ДИТЯ».....	61
Ганиева Г.А., Зарипова А.Х., Вдовина С.Д. СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	62
Егоров Е.В., Себелев С.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.	64
Зиганшина З.Р. УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КЛИНИКА – БАЗА СОЗДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ «ИННОВАЦИОННОГО ТИПА».....	65
Ибрагимова Г.М., Туганова Э.А. КЛАСТЕРНАЯ АКТИВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	67
Кадырова Л.Р. СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	69
Кривенко Н.В. ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	71
Максимова М.Н. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ МЕДИЦИНСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В АМБУЛАТОРНЫХ УСЛОВИЯХ	73
Мингазова А.Ф. ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЗДОРОВЬЕ.....	75
Молчанов И.Н. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	78
Молчанова Н.П. ПРИМЕНЕНИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	80
Морозов В.А. СОВМЕТИМОСТЬ ФАКТОРОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ.....	82
Никонова М.В. НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ	84
Попов М.Л., Рафиков Е.А. ПРОЕКТ «ЗЕЛЕНЬ ФИТНЕС», КАК НОВАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ В РТ	86
Разумовская Е.М., Цаликова В.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	88
Тутов Л.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИКИ В РОССИИ	89

Хасанова Г.Н. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ГЕРМАНИИ.....	91
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА.....	94
Арсентьева Ю.С. EDUCATORS' TRAINING IN E-LEARNING FORMAT AT CORPORATE UNIVERSITY.....	94
Гагарина В.Р. АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В ВУЗЕ НА ПРИМЕРЕ КФУ	95
Галеева Г.М., Нигматуллина А.Ф. ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ПРОЕКТОВ	98
Гараева Л.М., Мордвинова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ ВЗРОСЛЫХ НА КРАТКОСРОЧНЫХ КУРСАХ	99
Гафуров И.Р., Багаутдинова Н.Г. ОПЕРЕЖАЮЩАЯ ПОДГОТОВКА ВЫСОКОВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ.....	100
Гилязева Л.А., Сахабиева К.Р. ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ	105
Голобова Н.И. МЕСТО АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В СИСТЕМЕ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОСТАВА.....	107
Ильдарханова Г.Р., Сафина Л.Р. НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЯЗЫКОВОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА	109
Мартынычева А.С., Абдрашитова Г.С. РОЛЬ БИЗНЕС-ИГРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДИКИ ЯЗЫКОВОГО ОБУЧЕНИЯ ППС	110
Михайлова М.А., Хатамтаева Э.З. ЗНАНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УСПЕШНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ	112
Палей Т.Ф. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....	113
Устинов А.Э., Устинова Л.Н. ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАБОТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ.....	115
Шакирова Д.Ш., Никифорова Э.Г. ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.....	117
Шихалёв А.М. ОЦЕНКА РЕЙТИНГА КОМПЕТЕНЦИЙ И ФОРМИРУЕМЫХ ИХ ТЕМ МЕТОДОМ НЕЧЕТКИХ ФРЕЙМОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТАМОЖЕННАЯ ЛОГИСТИКА».....	119
МАРКЕТИНГ 3.0: ОТ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ ДОВЕРИЯ.....	122
Карпенко Р.А. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ И УРОВНЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ	122
Маликов О.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	124
Маликов О.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	127
Мусатова Ж.Б., Скоробогатых И.И. РАЗВИТИЕ НОВЫХ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННЫХ МЕДИАКАНАЛОВ	129
Мухадисова Р.Ф. МАРКЕТИНГ 3.0: ДОВЕРИЕ КАК СОВРЕМЕННАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА	133
Трефилова И.Н. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИЙ В ЦЕПОЧКЕ ЦЕННОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ИННОВАЦИЙ.....	135

Шевченко Д.А. СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ – ЦЕНТРАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ КОММУНИКАЦИЯМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	137
Шигапова Р.Р. ФИНАНСОВЫЕ СУПЕРМАРКЕТЫ: РЕАЛЬНОСТЬ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА	140
Юлдашева О.У., Писарева Е.В. ТИПОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ	141
ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: СТРАТЕГИИ, ЛЮДИ, ТЕХНОЛОГИИ, РЕШЕНИЯ	144
Азимов Ю.И., Гильманши И.Р., Крайнова Д.Р. МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ	144
Ахметова И.А., Гбдулахатова А.Н. УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	146
Билданов Р.Р. СОВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	148
Борисов Д.М., Хайруллина Э.И. ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНЫХ ДИСБАЛАНСОВ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ	149
Ван Чаньи ОРГАНИЗАЦИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА КИТАЙСКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	150
Гаврилова М.Н. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ (ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ) РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	152
Гайнетдинова Э.И. ОТ ТРАДИЦИОННЫХ К ИННОВАЦИОННЫМ ПОДХОДАМ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА	154
Гатауллин И.И., Забирова Л.М. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	156
Демьянова О.В., Якупов А.Н. ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУРАХ	158
Диммиева А.Р. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ	160
Забирова Л.М., Даминова Л.И. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕНСАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	163
Забирова Л.М., Шайхутдинова М.Н. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ НА ПРЕДПРИЯТИИ	165
Илалова Э.Р. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	167
Камалиева Я.Р. РАЗЛИЧИЯ В ТРАКТОВКАХ ПОНЯТИЙ «ИЗДЕРЖКИ», «ЗАТРАТЫ» И «РАСХОДЫ»	169
Киреева-Каримова А.М., Дубчак А.О. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ	170
Петров А.А., Мустафин А.Н., Рамазанов А.В. ВЛИЯНИЕ НЕФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ НА НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ	174
Рашитова А.Р., Демьянова О.В. ВЫБОР ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ	176
Сафиуллин А.Р., Антонов В.С. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО»	178
Сафиуллин Н.З., Сафиуллин Л.Н. ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	181

Стрельник Е.Ю., Жуковец Т.О. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КР1)	184
Тазеева И.И., Нуриева Э.Д. НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	186
Улесов Д.В. ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	188
Цуй Вэйгуан КОНКУРЕНТ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ —ЗАБОЛЕВАНИЕ КИТАЙСКОГО ЭКСПОРТА	190
Чаплыгина В.В. РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»	191
Шамсиева Л.А., Шамсиева Г.А. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ СОВРЕМЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ	193
Шарипова Г.А., Сафин А.Ф., Сингатуллин Р.Р. РЫНОК СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ	196
ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	199
Андреева Р.Н., Андреев А.В. РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ И ПОВЫШЕНИЕ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ	199
Ахмедов Ф.И., Ахметова А.Р., Нилова А.Д. ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ В РОССИИ: КРИПТОВАЛЮТА 200	200
Ахметова И.А., Мусина Т.Р., Калмыкова К.Д., Каташвили С.Д. К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИОННОМ ВОЗДЕЙСТВИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	203
Булатова Э.И., Алиакберова Л.З., Султанов А.В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	204
Галеева Г.М., Семенчева А.Л. ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ	206
Гаряева Р.С., Дарякин А.А. ВЫЗОВЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В «ЗЕЛеной» ЭКОНОМИКЕ	208
Гирфанова Л.А., Казакова Е.А. ЦЕЛИ ПЕРЕХОДА БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МСФО ОС	210
Иголина А.С. ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»	212
Клаас Я.А. ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ВЫЗОВ ТРАДИЦИОННОМУ БАНКИНГУ В РОССИИ	213
Козоров А.Д., Сафиуллин А.Р. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	215
Мухамедьяров И.Р. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	217
Набиуллина А.Р. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	219
Никонова Е.Н., Шавалеева Ч.М. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	221
Сабитова Н.М., Тухбатуллин Р.М. О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ФИНАНСОВОГО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	223
Садрив А.Р. ИНДИКАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ К ШЕСТОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ	226

Серова В.С., Серова А.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНА	227
Ситдикова А.И., Зигангирова Р.Г. ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ	230
Тимерханов Р.Ш., Гайнуллин Р.З. ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ГРАЖДАН РОССИИ	231
Хадиуллин Р.И. СОВРЕМЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	233
Хафизова Г.Р., Шигапова К.А.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА.....	234
Хафизова Г.Р., Шигапова К.А. БАНК КАК ИТ-КОМПАНИЯ: РАЗВИТИЕ «БАНКОВ БЕЗ ОТДЕЛЕНИЯ».....	236
Шафигуллина А.Р. ТОЧКИ РОСТА В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В РТ	238
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ	241
Антипова Л.А., Антипова Л.П. КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА ..	241
Бадретдинова Р.А., Пугачева М.А. ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА КАК БАЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	242
Газизуллина Л.З. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ – ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СОБСТВЕННИКОВ ПОМЕЩЕНИЙ	244
Ибрагимов М.А., Ибрагимова Г.А. ИНКЛЮЗИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА	246
Кадочникова Е.И., Половкина Э.А., Григорьева Е.А. К ВОПРОСУ О ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТИ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНЕ	248
Казакова Е.А., Гирфанова Л.А. ТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИСЛАНДИИ	249
Лазарчик А.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	251
Маслов И.Н., Маслова Г.Д. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ТАТАРСТАНА	253
Насырова В.И. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	254
Сабирова Л.М. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	255
Шакиров А.И. ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	257
Юнусов Р.И., Мирвалиева А.И., Гирфанова Л.А. РАЗВИТИЕ ЛЮБИТЕЛЬСКОГО СПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН.....	259
Юсупов Л.Р., Прокофьева К.Б., Чипшева А.В. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РФ	261
Ямушева В.А.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ УФО	262
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	266

Агафонова Ю.О. УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	266
Булатова Э.И., Хусутдинова А.А. РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	268
Галиуллин И.Р. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ.....	269
Григорян К.А. ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ.....	271
Губайдуллина Т.Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	273
Ермолаев К.А., Кузьмин М.С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГАРМОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ВОСТОЧНОЙ АЗИИ.....	275
Зайдуллина Ч.Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	277
Замалтдинов Р.Н. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	279
Кашапова З.С. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	281
Клюшкин А.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ВОПРОСЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ	283
Сбоева И.М. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	285
Смолин М.А., Пугачева М.А. СПОСОБЫ ПАТЕНТНОЙ ЗАЩИТЫ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	286
Хафизова Э.К., Зарипова Д.А., Зобова И.Ю. ИННОВАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	288
Хусаенов Р.Р. ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ, РИСКИ, ВЫВОДЫ	291
Яхина Д.А. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТАТИЧЕСКОЙ И ДИНАМИЧЕСКОЙ БАЛАНСОВЫХ ТЕОРИЙ	292
ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВА ЖИЗНИ 295	
Галлямова И.Н., Унковская Е.Н., Деревенская О.Ю. ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОЗЕРА ДОЛГОЕ (ВОЛЖСКО-КАМСКИЙ ПРИРОДНЫЙ ЗАПОВЕДНИК) КАК ОБЪЕКТА ПРИРОДООХРАННОГО ПРИРОДОУСТРОЙСТВА	295
Деревенская О.Ю., Умарова Р.М. ПОКАЗАТЕЛИ ЗООПЛАНКТОНА В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПОВЕРХНОСТНЫХ ВОД УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ Р. КАЗАНКА, Г. КАЗАНЬ).....	297
Замалетдинов Р.И., Павлов Ю.И., Газизова Г.Р. БИОРАЗНООБРАЗИЕ НАЗЕМНЫХ ПОЗВОНОЧНЫХ, КАК ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ ОХОТНИЧЬЕГО ХОЗЯЙСТВА «СВИЯЖСКОЕ».....	299
Зарипова Н.Р., Гайнуллина А.Ф., Мингазова Н.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЛАГОУСТРОЕННЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ОЗЕР МАРЬИНО И ХАРОВОЕ	300
Камалиева Г.Н., Зарипов Н.Р. ХАРАКТЕРИСТИКА БИОТОПОВ ООПТ «АНТОНОВСКИЕ ОВРАГИ» В КАМСКО-УСТЬИНСКОМ РАЙОНЕ	303

Никитин А.В., Мингазова Н.М., Гарипова Л.Ф. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ, РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ	304
Мингазова Н.М., Павлова Л.Р. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ, ОСНОВАННЫЕ НА ГИДРОХИМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЯХ	306
Яруткин Т.О., Палагушкина О.В. ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ НА РАСТИТЕЛЬНОСТЬ ОТЧУЖДАЕМОЙ ТЕРРИТОРИИ	308
ПРИМЕНЕНИЕ КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РЕШЕНИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.....	311
Мустафин Р.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОСМИЧЕСКИХ И ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	311
Панасюк М.В., Пудовик Е.М. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.....	313
Панасюк М.В., Сафиоллин Ф.Н., Сочнева С.В. ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ –ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ «ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ» В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН.....	314
Сабирзянов А.М., Логинов Н.А., Аввакумов О.В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ И РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ ДАННЫХ КОСМИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА	316
Сафиоллин Ф.Н., Трофимов Н.В., Аввакумов О.В. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	319
Степанова А.С., Мальганова И.Г. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОСМИЧЕСКИХ И ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОЦЕНКЕ ПРИГОРОДНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА.....	321
Шарафутдинова И.Р., Шишкина Е.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИНТЕРЕСАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	323
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЕЙ	326
Аль-Чабави Мохаммед Ради Мухесин ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	326
Аль-Чабави Мохаммед Ради Мухесин ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРАТЕГИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ	328
Игнашева К.С., Киришин И.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ.....	330
Сахабудинова Д.А., Полинчук П.Д. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	332
Смирнов Р.С. НИЗКИЙ ТЕМП РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	333
Хисамова Э.Д., Галиев Л.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	335
Хисамова Э.Д., Магазова Л.Р. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	336
Хисамова Э.Д., Хасаншина Л.И. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ	339

Хисамова Э.Д., Шишкина Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	341
Хисамова Э.Д., Янов А.И. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ СОПУТСТВУЮЩЕГО СЕРВИСА В РОЗНИЧНО-СБЫТОВОЙ СЕТИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ	343
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМНЫЕ РИСКИ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА И ПРОЕКТОВ	345
Аблаев И.М. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	345
Альтман К.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ И СТРАН БРИКС	346
Ибрагимов Ч.Р., Шигапов Р.М. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	349
Иванушкин Н.С., Шигапов Р.М. СОВРЕМЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	350
Лю Мэйянь НЕСТАБИЛЬНАЯ ВНЕШНЯЯ СРЕДА КОМПАНИИ.....	353
Рахманова И.И., Наумова Н.А. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	354
Шагвалеева А.З., Асфандиярова И.С., Нугаев Ф.Ш. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	356
Шараудинов А.Р. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОЕКТА	358

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА, УЧЕТА И АУДИТА

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИЗНАНИЮ И ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ СТАНДАРТАМИ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Алеткин П.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. С 01 января 2018 года подходы к признанию и оценке основных средств организаций государственного сектора претерпевают изменения. Цель работы – определить направления совершенствования положений Единого Плана Счетов с тем, чтобы привести его в соответствие с федеральными стандартами.

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет в организациях государственного сектора, федеральные стандарты

Новые подходы к признанию и оценке основных средств, вступающие в силу с 01.01.2018 года согласно федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» требуют изменения положений нормативно-правовых актов. Предложенные автором подходы к устранению различий систематизированы в таблице 1.

Таблица 1.
Возможные подходы к разрешению несоответствия состава основных средств согласно приказа Минфина №157н и ФСБУ «Основные средства»

Виды активов	ФСБУ «Основные средства»	Приказ Минфина 157н	Предлагаемый подход по изменению положений Единого Плана Счетов
1. Различия в составе основных средств			
Объекты недвижимости, предназначенные для получения арендной платы (увеличения стоимости)	Инвестиционная недвижимость признается частью основных средств	Понятие «инвестиционная недвижимость» отсутствует	Дополнение аналитических кодов к синтетическому счету 0 101 00 000 «Основные средства», дополнение бухгалтерскими записями операций переклассификации
Объекты недвижимости, предназначенные для продажи	Исключены из сферы регулирования стандарта «Основные средства»	Учитываются в составе основных средств	Введение отдельного синтетического счета, дополнение бухгалтерскими записями операций переклассификации

Отметим также, что выделенные в федеральном стандарте группы основных средств не соответствуют имеющейся в настоящее время в приказе Минфина №157н группировке основных средств для целей аналитического учета. В частности, с 01.01.2018 в самостоятельную группу выделены «многолетние насаждения». Одновременно с этим сооружения будут включены в группу «нежилые помещения», библиотечный фонд в – «основные средства, не включенные в другие группы». Это требует от Минфина РФ определения методики бухгалтерских записей по переклассификации объектов на аналитических счетах к счету 0 101 00 000 «Основные средства».

Оценка – это процесс определения денежного эквивалента стоимости активов при его признании в отчетности [1, с.63]. Порядок оценки основных средств при их первоначальном признании в организациях государственного сектора был приближен к международным стандартам, что наглядно представлено в таблице 2.

Таблица 2.

Сравнительная характеристика оценки объектов основных средств при их признании согласно приказа Минфина №157н и ФСБУ «Основные средства»

Признак сравнения	ФСБУ «Основные средства»	Приказ Минфина №157н
Признание в результате обменных операций или созданного субъектом учета		
1. Оличие в составе затрат при определении первоначальной стоимости	Включаются затраты на демонтаж и вывод основного средства из эксплуатации, известные на момент принятия основных средств к учету	Не включаются затраты на демонтаж и вывод основного средства из эксплуатации
2. Первоначальная стоимость, если договором предусмотрена отсрочка платежа в течение срока более 12 месяцев	Разница между стоимостью при оплате без отсрочки платежа и стоимостью с учетом отсрочки признается расходами на уплату процентов	Аналогичное правило отсутствует
3. Первоначальная стоимость объекта, приобретенного в обмен на иные активы 3.1. Сделка носит коммерческий характер 3.2. Сделка не носит коммерческого характера или справедливую стоимость невозможно надежно оценить	3.1. Справедливая стоимость на дату приобретения 3.2. Остаточная стоимость переданного взамен актива, либо условная оценка равная рублю	стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче учреждением в целях исполнения обязательств по договору
Признание в результате необменных операций		
1. Первоначальная стоимость при выявлении в результате проведения инвентаризации, при безвозмездном получении	Справедливая стоимость на дату приобретения	Текущая оценочная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету
2. Первоначальная стоимость при поступлении имущества от организации государственного сектора	По стоимости, отраженной в передаточных документах	По балансовой стоимости с одновременной передачей суммы начисленной амортизации

Порядок начисления амортизации по основным средствам организаций государственного сектора с 01.01.2018 также претерпевает существенные изменения, что отображено в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительная характеристика правил начисления амортизации основных средств согласно приказу Минфина №157н и ФСБУ «Основные средства»

Признак сравнения	ФСБУ «Основные средства»	Приказ Минфина №157н
1. Методы начисления амортизации	- Линейный; - метод уменьшаемого остатка; - пропорционально объему продукции	Линейный
2. Не начисляется амортизация	По объекту стоимостью до 10 000 рублей (за исключением библиотечного фонда)	По объекту стоимостью до 3 000 рублей (за исключением библиотечного фонда)
3. Начисляется амортизация в 100%-	По объектам стоимостью 10 001 – 100 000 рублей	По объектам стоимостью 3 001 – 40 000 рублей

ном размере при вводе в эксплуатацию	включительно, по библиотечному фонду до 100 000 рублей	включительно, по библиотечному фонду до 40 000 рублей
4. Особенности начисления амортизации по объектам недвижимого имущества	Особенности не установлены. Начисление амортизации производится по общим для основных средств правилам	По факту государственной регистрации прав. По объектам до 40 000 рублей амортизация начисляется в размере 100% при принятии к учету

Вступление в силу федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» также потребует изменения положений нормативно-правовых актов, регулирующих порядок формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Предложенные автором подходы систематизированы в таблице 4.

Таблица 4

Возможные подходы к разрешению несоответствия порядка представления и оценки основных средств в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Признак сравнения	ФСБУ «Основные средства»	Приказ Минфина 33н	Предлагаемый подход
1. Представление показателя в балансе	В составе долгосрочных (внеоборотных) активов	В составе нефинансовых активов	Внести изменения в приказ Минфина 33н в части классификации активов
2. Подходы к определению нетто-оценки	Активы отражаются за вычетом любой накопленной амортизации. Не допускается отражение убытков от обесценения	Активы отражаются за вычетом любой накопленной амортизации, убытков от обесценения	Введение дополнительного синтетического счета для учета убытка от обесценения, введение дополнительных кодов КОСГУ 200 «Расходы» в приказ Минфина 65н

Предложенные нами подходы будут содействовать адаптации бухгалтерского учета основных средств в организациях государственного сектора к международным стандартам.

Список литературы

- Куликова Л.И. Основные средства: признание и оценка в соответствии с МСФО // Бухгалтерский учет. – 2012. – С. 63-66.
- Aletkin P.A. Practical Implementation of International Financial Reporting Standards by Russian Companies. – Казанский экономический вестник. – 2013. №3 (5). – с.25-27.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МНОГОМЕРНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Атюнькина И. Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе представлен алгоритм составления системы показателей комплексной характеристики финансового состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности организации с помощью инструментария корреляционного анализа.

Ключевые слова: финансовые показатели, финансовое состояние, анализ финансового состояния, комплексная оценка, корреляционный анализ, корреляционные взаимосвязи, корреляционная матрица.

В настоящее время проблема разработки механизмов анализа, оценки, управления финансовым положением хозяйствующего субъекта приобретает высокую актуальность, это объясняется тем, что в условиях рыночной экономики основой стабильного положения организации выступает ее устойчивое финансовое состояние и развитие. Финансовое состояние коммерческой организации характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платеже- и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью. Анализ финансового состояния предприятия позволяет получить информацию о его способностях функционировать, адаптироваться к изменяющимся макро- и микроэкономическим показателям и развиваться в современных рыночных условиях, выявить проблемные стороны в деятельности предприятия путем оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности и определить пути их решения, поэтому является одним из наиболее важных вопросов для аналитиков и финансовых менеджеров [1]. В связи с этим нами было проведено исследование, по результатам которого была сформирована комплексно характеризующая финансовое положение организации методика определения системы показателей, которая представлена на рисунке 1.

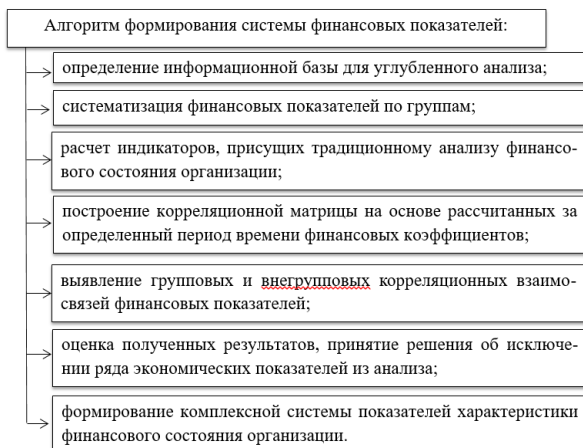


Рис. 1. Основные этапы составления системы индикаторов комплексной оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта

На первом этапе работ аналитику следует определиться с информационными источниками, которые станут базой проводимого исследования. Необходимо, чтобы основу составляли данные, полностью характеризующие деятельность организации. С целью повышения результативности проводимого анализа рекомендуется использовать отчетность, составленную в соответствии с международными стандартами. Такая бухгалтерская финансовая отчетность представляет реальную картину финансового положения организации и финансовых результатов деятельности, создает возможность пользователям смотреть на финансовую отчетность как сквозь прозрачную призму, объективно, четко и ясно отражающую состояние компании, которое существует на самом деле. Следует отметить, что для составления наиболее полно и целостно характеризующей финансовое положение предприятия системы показателей рекомендуется использовать широкий массив цифровых данных за продолжительный период времени, анализ которого позволит точно оценить финансовое состояние организации и выявить основные тенденции ее развития.

На втором и третьем этапах осуществляется систематизация финансовых показателей в отдельные группы и производится их расчет на протяжении анализируемого периода. При формировании групп целесообразно опираться на смысловую интерпретацию экономических

показателей, соблюдать логику их разделения по блокам, а также стремиться включить в каждую группу примерно одинаковое количество показателей. Руководствуясь традиционными подходами к анализу комплексного финансового состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации, мы выделяем следующие четыре основные блока экономических индикаторов: показатели рентабельности, показатели платежеспособности, показатели оборачиваемости и показатели финансовой устойчивости. При вычислении коэффициентов финансовые аналитики могут столкнуться с трудностью расчета определяемых показателей, поскольку некоторые данные представлены на конец отчетного периода, а некоторые – за отчетный период. Совмещение моментных индикаторов финансового состояния и динамических показателей эффективности при проведении анализа по своей сути неоднозначно, поэтому такое сопоставление будет корректнее, если при подсчете будет использовано несколько расчетных точек (например, квартальные данные).

На следующих этапах на основании цифрового массива рассчитанных коэффициентов с помощью использования надстройки анализа данных в системе «Microsoft Excel» – Корреляция проводится корреляционный анализ, основная цель которого измерение статистической взаимосвязи между двумя или более переменными. Исходя из результатов анализа данных корреляционной матрицы, аналитик составляет таблицу, дающую количественную и качественную характеристику корреляционных взаимосвязей между экономическими показателями. Количественная оценка корреляционных взаимосвязей свидетельствует о числе наиболее тесных связей показателей с индикаторами внутри и вне своей группы, а качественная характеристика, рассчитанная как отношение суммы коэффициентов парной корреляции в определенной группе к количеству показателей в этой группе, показывает среднюю оценку тесноты связи внутригрупповых и внегрупповых корреляционных взаимосвязей отдельных показателей эффективности деятельности организации. Тщательная проработка выявленных характеристик показателей позволит установить наличие или отсутствие системной динамики и обосновать дублирующий характер развития каких-либо экономических показателей. На этом этапе также необходимо принять решение об установлении определенного уровня значимости, превышение которого будет свидетельствовать о наличии тесной корреляционной связи между рассматриваемыми индикаторами. Согласно количественным критериям оценки тесноты связи, как правило, связь считается тесной, если величина коэффициента корреляции находится в интервалах от $\pm 0,7$ до ± 1 соответственно.

Руководствуясь полученными результатами, финансовые аналитики при построении интегральной оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта на основании значимости уровня связи могут обоснованно принимать решение о сокращении числа показателей, либо установлении понижающего коэффициента для индикаторов отдельных групп, поскольку значительное количество финансовых показателей, используемых при анализе, усложняет процесс выявления существующих закономерностей и тенденций развития коммерческой организации. Так, например, результаты расчета финансовых коэффициентов на основании бухгалтерской финансовой отчетности одного из крупнейших предприятий нефтяного сектора ПАО «Нефтяная компания «Лукойл» за 2009-2015 гг. свидетельствуют о наличии практически идентичной динамики изменений следующих пар показателей: рентабельность продаж по EBIT и рентабельность по EBITDA; рентабельность продаж и рентабельность по OIBDA; чистая и бухгалтерская рентабельность; быстрая и текущая ликвидность; оборачиваемость оборотных активов и запасов [3]. Следовательно, те показатели, которые обладают высокой степенью аналогичности качественной характеристики тесноты связи с другими показателями, будут являться менее значимыми при многомерном анализе и диагностике финансового состояния и экономического потенциала хозяйствующего субъекта, и наоборот, те показатели, которые будут иметь низкую степень внутри- и внегрупповой связи, при анализе станут объектами повышенного внимания.

Таким образом, на основании предложенного алгоритма построения корреляционной матрицы и оценки количественных и качественных характеристик корреляционных взаимосвязей финансовых индикаторов может быть построена система показателей, дающая комплексную оценку финансового состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности отдельного предприятия. Построение универсальной системы индикаторов, которую могли бы применять для анализа организации любых секторов экономики, представляется невозможным ввиду специфических особенностей функционирования предприятий, поэтому такую систему показателей рекомендуется составлять индивидуально для каждого хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, – 2002. – 560 с.

2. Шеремет А.Д. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений. М.: Финансы и статистика, – 1982. – 197с.
3. Бухгалтерская отчетность ПАО «Нефтяная компания «Лукойл». Режим доступа: www.lukoil.ru, свободный. – Дата обращения 31.03.2017.
4. [Kyurdzbiev, S.P., Mambetova, A.A., Peshkova, E.P.](#) (2016). An integral evaluation of the financial state of the regional enterprises. [Economy of Region](#), (2), 586-601.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Безвидная О.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы целесообразности и необходимости формирования интегрированной отчетности при реорганизации организаций. Уделяется внимание общим аспектам реорганизации юридических лиц, рассматривается особое значение интегрированной отчетности в условиях реорганизации, приводится возможное содержание интегрированной отчетности в процессе принятия решения о реорганизации.

Ключевые слова: реорганизация, бухгалтерская отчетность, интегрированная отчетность

Основной целью реорганизации в настоящее время является ее направление на оздоровление экономики предприятия, маневренности управления, на то, чтобы собственники предприятий сами принимали решения по развитию производства в соответствии со своими экономическими интересами, распоряжались своим имуществом и сами пожинали плоды своего труда, сами несли ответственность по принятым обязательствам. В связи с этим независимо от формы реорганизации, ее основной целью является повышение жизнеспособности предприятия и увеличение перспектив его дальнейшего развития.

На наш взгляд, реорганизация представляет собой экономический процесс, влекущий за собой либо прекращение деятельности юридических лиц, с переходом всех прав и обязанностей к одному или нескольким вновь возникшим юридическим лицам, либо возникновение новых юридических лиц с переходом к ним части прав и обязанностей от продолжающего существовать юридического лица.

Действующим законодательством предусмотрены пять основных форм реорганизации юридических лиц: слияние, присоединение, выделение, разделение, преобразование.

Развитие и появление новых форм отчетности в настоящее время обусловлено необходимостью отражения постоянных изменений в бизнес-процессах, в информационных технологиях, в потребностях самих пользователей отчетности.

В условиях реорганизации интегрированная отчетность приобретает особое значение, так как позволит:

- собственникам компании увидеть комплексную оценку результатов деятельности организации, проанализировать существующую ситуацию и принять более взвешенное решение о необходимости, целесообразности, формах и вариантах проведения реорганизации;
- работникам организации принять решение о дальнейшем сотрудничестве с данной компанией, либо о прекращении трудовых взаимоотношений и поиске другого места работы;
- кредиторам организации оценить предстоящие изменения и принять решение о продолжении финансовых взаимоотношений с реорганизуемой компанией, либо о досрочном прекращении контрактов и взыскании суммы кредиторской задолженности;
- государственным органам оценить необходимость и целесообразность проведения реорганизации, не является ли предполагаемый процесс, например, способом уклонения от налоговых платежей,

В связи с тем, что реорганизация организаций является своего рода обновлением существующей компании и нацелена на новые перспективы развития, особое значение приобретает один из основополагающих принципов подготовки интегрированной отчетности: стратегический фокус и ориентация на будущее. В рамках вступительной интегрированной отчетности вновь создаваемых компаний необходимо четко определить их стратегические цели в кратко, средне и долгосрочной перспективе.

Основным критерием информации, содержащейся в интегрированной отчетности, на наш взгляд, является ее полезность. Полезность информации в условиях реорганизации определяется необходимостью грамотного обоснования целесообразности проведения реорганизации.

В процессе принятия решения о необходимости и целесообразности проведения реорганизации, интегрированная отчетность может содержать следующую информацию:

- историческую справку о деятельности организации за последние 5-10 лет с указанием основных финансовых показателей, а также общих событий
- информацию о сегодняшнем положении компании, ее бизнес-стратегии, основных конкурентах и рыночной ситуации
- основные трудности и риски, препятствия, с которыми сталкивается организация на сегодняшний день
- аналитическая справка с указанием основных показателей деятельности компании и ее устойчивости в краткой и долгосрочной перспективе
- необходимость и целесообразность проведения реорганизации с обоснованием выбора той или иной формы реорганизации

На данном этапе необходимо раскрыть всю необходимую информацию о негативных результатах деятельности компании, а также сформулировать все положительные аспекты и мероприятия по улучшению ситуации путем проведения реорганизации. Целесообразно провести сравнительную анализ и сравнить альтернативные варианты по следующим направлениям:

- возможные формы проведения реорганизации (выделение или разделение, слияние или присоединение, преобразование)
- варианты перераспределения активов и обязательств реорганизуемой организации

Далее следует уделить внимание не только вопросам целесообразного и справедливого распределения активов и обязательств компании между вновь создаваемыми организациями, но и разумному распределению человеческих, интеллектуальных, природных и социальных ресурсов. При этом следует не только провести тщательный анализ прошлой деятельности компании, но и оценить дальнейшие перспективы по основным направлениям ее деятельности с позиции достижения стратегических целей.

На наш взгляд, для первоначальной оценки финансового положения реорганизуемых предприятий имеет смысл провести анализ относительных показателей ликвидности и финансовой устойчивости. При этом следует провести сравнение с нормативными значениями, используемыми для данной отрасли и с базовыми показателями реорганизованного предприятия. Такая информация позволит кредиторам реорганизуемых организаций принять решение о целесообразности досрочного предъявления требований о погашении обязательств.

В связи с тем, что интегрированная отчетность в первую очередь призвана повысить инвестиционную привлекательность организации следует ввести обязательные или добровольные рекомендации независимых аудиторов по дальнейшему устойчивому развитию компании. В обязательном порядке уделить внимание возможным рискам и сложностям.

Список литературы

1. Глушко Д.А. Интегрированная отчетность и перспективы ее внедрения в российской федерации// Учет. Анализ. Аудит №1/2016
2. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность: исторический аспект// Международный бухгалтерский учет – август – 2015

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КИТАЯ

Булатова Э.И., Люй Юйзуй

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы кредитования сельского хозяйства в Китае на фоне сокращения сельскохозяйственных займов, переориентации кредитных портфелей на промышленные производства и отсутствии эффективной конкуренции и предложены основные направления его развития.

Ключевые слова: финансовые учреждения, сельскохозяйственные кредиты, кредитная система

Главным фактором недостаточного финансирования сельскохозяйственных предприятий Китая является их низкая рентабельность. Основной объем кредитования сельскохозяйственных предприятий осуществляется тремя «сельскими» финансовыми учреждениями Китая, а именно Сельским кредитным кооперативом, Сельскохозяйственным банком Китая, и Банком сельскохозяйственного развития Китая. Данные финансовые учреждения участвуют в модернизации сельского хозяйства Китая и развитие инфраструктуры его сельских районов.

Анализ основных тенденций кредитования сельского хозяйства в Китае показал, что объемы и доля с/х кредитов постоянно повышается. По состоянию на конец 2015 г. совокупный кредитный портфель с/х кредитов всех финансовых учреждений составил 14,5 трлн. юаней, что на 19,7% больше в 2014 г., на с/х кредиты приходится 21,6% от всех выданных в стране кредитов [1].

Многолетняя работа по распространению финансовых услуг в сельских районах Китая имеет свои результаты. Тройка «сельских» финансовых учреждений Китая проводит работу по созданию новых моделей интеграции сельского хозяйства и кредитных организаций, постепенно расширяют спектр банковских услуг (валютные операции, финансовые услуги, электронный банк и т.п.), что позволяет сократить разрыв в «линейке» финансовых продуктов и услуг в городских и сельских районах, ускорить темпы строительства урбанизации в сельской местности.

Развитие с/х кредитования в Китае имеет свои проблемы:

1. Отток капитала финансовых учреждений из сельских районов Китая. Для стабилизации данной диспропорции Центральный банк Китая проводит льготное финансирование учреждений, кредитующих предприятия в сельских районах страны. Льготные с/х кредиты, предназначенные для сельхозпредприятий и фермеров позволили обеспечить стабильный рост кредитования сельского хозяйства однако для большинства фермеров, доступ к кредитам затруднен.

2. Отсутствие эффективной банковской конкуренции в сельских районах страны.

Таблица 1.

Общая сумма и доля сельскохозяйственных кредитов по состоянию на конец 2015 г. [2]

Наименование банков	Общая сумма с/х кредитов, трлн. юаней	Доля с/х кредитов в общей сумме выданных кредитов в банке, %
Сельский кредитный кооператив	4,8	32,88
Банк сельскохозяйственного развития Китая	1,97	13,19
Сельскохозяйственный банк Китая	1,97	11,48
Государственный банк развития	1,86	7,31
Почтово-сберегательного банка	0,2	3,7
другие	3,7	31,44
Всего	14,5	100,00

Из таблицы 1 видно, что активным кредитованием сельского хозяйства занимаются 4 банка, значительную долю в кредитном портфеле с/х кредитов занимают только в Сельском кредитном кооперативе, остальные банки имеют не значительные кредитные портфели сельхоз кредитов.

3. Медленное формирование эффективной финансовой системы кредитования в сельских районах страны.

С 1-го октября 2005г. в Китае функционирует система кредитного досье заемщика, которая систематизирует информацию по всем выданным кредитам. В общей сложности только 19,88% фермеров, проживающих в сельских районах страны, имеют кредитные досье, остальные 80,12% фермеров их не имеют, что значительно ограничивает масштабы развития фермерских кредитов.

Основными направлениями развития кредитования сельскохозяйственных предприятий Китая могут стать:

1. Стимулирование банковских учреждений к расширению своего присутствия в сельских районах страны.

Государство должно активизировать усилия по финансовой поддержке сельхозпроизводителей. Народный Банк Китая должен разработать программу поддержки предприятий сельского хозяйства, для чего необходимо создать специальный контрольно-надзорный орган, который будет проводить надзор за объемами и условиями выдачи с/х кредитов. На ряду с этим Народный Банк Китая должен предоставлять определенные финансовые субсидии

сельскохозяйственным финансовым учреждениям и разработать программу поощрения городских финансовых учреждений, развивающих банковские операции в сельских районах страны, что позволит удовлетворить финансовые потребности потенциальных заемщиков и расширить каналы финансирования сельского хозяйства.

2. Увеличение лимита и доли кредитования сельского населения страны, что приведет к расширению масштабов финансирования производственных мощностей фермеров, и повышению качества жизни сельского населения, за счет использования кредитных ресурсов для покупки жилья, оплаты образования детей и услуг здравоохранения и т.д.

3. Повышение конкурентоспособности сельских финансовых рынков.

Под руководством Народного Банка Китая необходимо повысить эффективность функционирования финансовых ресурсов и уровень предоставляемых финансовых услуг в сельских районах.

Поощрение городских коммерческих банков к созданию филиалов и отделений в сельских районах страны позволит повысить активность коммерческих банков на сельских финансовых рынках и повысить конкуренцию с существующими сельскими финансовыми учреждениями.

Необходимо снизить уровень барьеров для входа финансовых учреждений в сельские районы, что способствует активному развитию сельских банков и микрофинансовых компаний в уездных городах по всей стране.

4. В последние времена, Народный Банк Китая активно поощряет формирование базы данных кредитной информации по заемщикам юридическим и физическим лицам. Финансовые учреждения совместно с местными правительственными департаментами и сельскими Комитетами, на основе рационального разделения труда, проводят оценку активов сельских предприятий и фермеров (зданий, оборудования, жилья, земли и движимого имущества) для формирования базы данных по залогам для сокращения кредитных рисков.

В целом для стимулирования активизации кредитования сельских товаропроизводителей необходимо совершенствовать систему кредитной оценки и расширить масштабы кредитной системы страны.

Список литературы

1. Доклад о финансовых услугах в сельских районах /Исследовательская группа народного банка Китая, //Китайское финансовое издательство. – 2015
2. Официальный сайт Народного банка Китая [электронный ресурс] <http://www.pbc.gov.cn/>

ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ

Ельсуква Т.В. Губайдуллина А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены текущие проблемы и слабые звенья, возникающие в процессе бухгалтерского консультирования компаний в области ведения российского бухгалтерского учета. Выделены и основные ключевые вопросы компаний, попадающие под бухгалтерский консалтинг, приводятся рекомендации к дальнейшим действиям практиков учета и повышения квалификации. Ключевые слова: учет, бухгалтерский учет, налоговый учет, бухгалтерский консалтинг, консультирование

В текущей экономической ситуации в стране и мире [3, с.25], экономистам, и в том числе бухгалтерам приходится сталкиваться с постоянными переменами: в фактах хозяйственной жизни организаций, постоянной смене нормативной базы, как по учету, так и по налогам, страховым взносам. В одной из предыдущей статей [4, с. 14] нами рассматривались проблемы налогового консультирования компаний, требования к специалистам и существующим проблемам в налоговом консалтинге. Многие из поднимаемых там проблем являются актуальными и сейчас.

В данной статье выделим именно бухгалтерские проблемы, возникающие на практике у специалистов и далее появляющиеся в работе консалтинговых компаний. Появление бухгалтерского консалтинга неизбежно связано с различными трактовками и недостаточными, на наш взгляд разъяснениями Министерства Финансов РФ по многим вопросам бухгалтерского учета.

Большинство вопросов (более 60%), с которыми специалисты по бухгалтерскому учету обращаются к консультантам, это вопросы по налоговому учету – конкретные частных операций по налогам и заполнению отчетности. Оставшиеся 40% вопросов, если отфильтровать их по отношению к балансу – большая часть вопросов приходится на раздел «Капитал». Это сложные

вопросы по распределению текущей прибыли и прошлых лет, формирования добавочного капитала, отдельных вопросов переоценки активов, анализа чистых активов компании.

Частыми остаются как юридические, так и бухгалтерские вопросы по выходу учредителей из обществ. Далее идут вопросы, касающиеся активов организаций – учет основных средств, финансовых вложений, созданию резерва по сомнительным долгам, валютные операции. Также актуальными являются вопросы оформления документов «задним числом», раздельного учета, исправлений ошибок в учете, ответственности главного бухгалтера и кадровые вопросы.

Все большее количество специалистов по бухгалтерскому учету не могут самостоятельно решить текущие вопросы, и вынуждены обращаться к аудиторам или консалтинговым компаниям. Причина очевидна – постоянные изменения, к которым специалисты на местах не успевают привыкнуть, например с 2017 года актуально составление отчетов по страховым взносам, налоговым декларациям, новшества в налоговых проверках[5,с.102]. По опросу бухгалтеров Республики Татарстан, можем сделать вывод, что на разработку и ежегодную оптимизацию учетной политики компании, новых методик учета и совершенствование своей квалификации не остается времени, из-за решения текущих вопросов и изучения все новых форм налоговых отчетов и подготовок к налоговым проверкам.

Изменения в нормативной базе, в особенности по налоговому учету толкают бухгалтеров на постоянное повышение своей квалификации, что в целом положительно сказывается на их работе, но опять же стоит времени и денег. Основные варианты для повышения квалификации рекомендуем следующие.

Первое – это обращение в компании, непосредственно занимающиеся консалтингом в бухгалтерском учете – Консультант Плюс, Гарант, Главбух и аудиторские компании, осуществляющие консалтинг. Набирают обороты онлайн-консультации, письменные консультации. И в консалтинговых, и в аудиторских компаниях выпускают семинары-тренинги, которые или за подписку или бесплатно для клиентов разъясняют сложные вопросы учета и отчетности. Не ходя на семинар – тренинг, специалист может самостоятельно отслеживать все обновления, читая информацию и аналитические статьи с сайтов консалтинговых компаний и бухгалтерских форумов. Множество информации можно получить по подписке на бухгалтерские журналы[2, с.60].

Но не все специалисты могут выделить свободное время для самостоятельной подготовки. Во многих интернет – сервисах часто предлагают вебинары, школы главбуха, сдача тестов на различные аттестаты.

Следующий нестандартный вариант – это участие в региональных и всероссийских конкурсах на звание «Бухгалтер года», проводимых в разных регионах страны под эгидой Института профессиональных бухгалтеров, Федеральной налоговой службы. Конкурсы позволяют претендентам ежегодно повышать квалификацию, но здесь необходима постоянная подготовка к решению задач конкурса. И классические варианты постоянного повышения квалификации – в образовательной организации или Институте профессиональных бухгалтеров. Вызовы по внедрению стандартов МСФО толкают бухгалтеров на развитие профессионально в пользу прохождения экзаменов на квалификацию DiplFR(rus) и ACCA.

Новые вызовы для бухгалтеров ставит и профессиональный стандарт «Бухгалтер»[1] и соответствие ему. Сдача экзамена на соответствие требованиям профессионального стандарта, которое предлагается многими компаниями, дорого обходится сотруднику, если его работодатель не покрывает эти расходы.

Несмотря на то, что профессиональные стандарты имеют рекомендательный характер, работодатель положительно оценит кандидата с имеющимся сертификатом о том, что экзамен сдан и кандидат соответствует Профессиональному стандарту. Для главных бухгалтеров акционерных обществ и других компаний, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах выполнение требования этого стандарта обязательно. Также в профессиональном стандарте заложены рекомендации к повышению квалификации бухгалтера.

Все эти перечисленные варианты позволят специалистам по ведению бухгалтерского учета оставаться на пульсе нормативных изменений и стать более квалифицированными специалистами в своем нелегком деле.

Список литературы

1. Приказ Минтруда России от 22.12.2014 N 1061н.
2. Алеткин П. А. Бухгалтерский учет отложенных налоговых активов и обязательств в соответствии с российскими и международными стандартами. Монография. – КФУ: Изд-во "Печать-Сервис-XXI век", 2014 – 180 с.

3. Гибадуллин А.А., Пуляева В.Н. Современные механизмы инновационного развития промышленности России. – М.: Государственный университет управления, 2016. – 159 с.
4. Ельсукова Т.В., Куликова Л.И. Аспекты современного налогового консультирования компаний./ Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством/ сб. науч трудов по матер. IV Междунар. научно-практ. конф., посвященная памяти проф. В.П. Петрова. Казань: Центр инновационных технологий, 2016. – с. 14–17.
5. Налоговый учет: научное издание / Л. И. Куликова. – М. : Бухгалтерский учет, 2003. – 336 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОХРАНЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТНГ-ГРУПП»)

Ермолаева Л.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Рентабельность является важнейшим показателем деятельности предприятия. Статья посвящена анализу показателей рентабельности ООО «ТНГ-Групп», рассмотрены проблемы снижения рентабельности предприятия и сделаны выводы по ее сохранению.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность предприятия, показатели рентабельности, финансовое состояние.

Каждое предприятие ставит перед собой конечную цель – достижение такого уровня доходов, который бы превышал уровень расходов. Рентабельность является важнейшим показателем деятельности предприятия и характеризующая эффективность производства.

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявлении факторов, влияющих на эту величину невозможно повысить уровень получаемой прибыли и выйти из кризисного состояния. Объектом исследования является ООО «ТНГ-Групп» – одна из ведущих высокотехнологичных геофизических компаний страны, с более чем полувековым опытом успешной работы в различных климатических и геологических условиях, которая проводит геолого-геофизические работы для разведки и эксплуатации месторождений нефти и газа, оказывает полный спектр геофизических услуг в нефтяных и газовых скважинах, включая горизонтальные, контроль за разработкой месторождений, самые современные методы линейной и объемной сейсморазведки, электро-, грави-, магниторазведки.

Оценка рентабельности данного предприятия сводится к расчету системы показателей: рентабельности предприятия, рентабельности продаж, рентабельности продукции, рентабельности активов, рентабельности внеоборотных активов, рентабельности оборотных активов. Все эти показатели рентабельности рассчитываются как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, ее формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несет в себе каждая полученная денежная единица.

Работа ООО «ТНГ-Групп» в 2014-2015 годах была направлена на разработку и выполнение комплексных мероприятий для сохранения финансово-экономической устойчивости предприятия. Это позволило выполнить все намеченные производственные программы предприятия, но в связи с резким ростом иностранной валюты к рублю прибыль снизилась, что говорит о неэффективной деятельности предприятия. Все это ведет за собой снижение показателей рентабельности.

В целях улучшения финансового состояния предприятия целесообразно внедрение новых инвестиционных проектов, такие как освоение новых регионов для выполнения сейсморазведочных работ, при этом необходимо снижение затрат на объемы выполняемых работ. В результате проведенных мероприятий увеличиваются не только показатели рентабельности, но увеличивается товарная продукция, валовая прибыль, себестоимость, чистая прибыль предприятия, что связано с увеличением объемов работ предприятия. После проведения расчетов по мероприятиям, которые направлены на увеличение объема предоставляемых услуг и прибыли можно сделать вывод об эффективности их внедрения в заданных экономических условиях. Это позволит улучшить показатели рентабельности и финансовое состояние предприятия.

Список литературы

1. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
2. <http://www.tng.ru>

УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Ивановская А.В., Семенихина Н.Б., Ветюшкина Е.Ю.

Казанский федеральный университет, г. Казань, Россия

Аннотация: В статье представлен краткий обзор современных тенденций реформирования учета нематериальных активов. Авторы сопоставляют нормативные требования к признанию и оценке нематериальных активов в МСФО и отечественных учетных стандартах.

Ключевые слова: нематериальные активы, федеральные стандарты, МСФО

На сайте Минфина РФ определена дата завершения публичного обсуждения проекта Федерального стандарта «Нематериальные активы» – 31 января 2017 г. Разработчиком данного Федерального стандарта является Фонд «Национальный Негосударственный регулятор бухгалтерского учета «БУХГАЛТЕРСКИЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР» [1].

Проект федерального стандарта существенно изменяет методику признания, оценки и учета нематериальных активов. Так, в качестве условий признания актива в качестве нематериального определено следующее:

- а) актив не имеет материально-вещественной формы, за исключением материальных объектов, используемых в качестве носителей информации, таких как модель, образец, диск, флэш-карта, пленка, бумажный носитель;
- б) актив предназначен организацией для использования в ходе ее обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение и (или) пользование, для административных целей, обеспечения защиты окружающей среды, безопасности деятельности организации, либо для использования в целях деятельности некоммерческой организации;
- в) актив предназначен организацией для использования в течение периода свыше 12 месяцев или свыше обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев, то есть продолжительного периода.

Таким образом, в составе нематериальных активов могут быть учтены и материальные объекты – носители информации. Однако если проводить аналогию с IAS 38 «Intangible assets», то признание указанных объектов в составе материальных или нематериальных активов – это удел профессионального суждения бухгалтера, заключающегося в оценке того, какой из элементов – материальный или нематериальный является более значимым. Например, затраты на приобретение компьютерной операционной системы с наибольшей степенью вероятности будут включены в стоимость компьютера.

При этом актив, отвечающий вышеперечисленной совокупности признаков «считается нематериальным активом вне зависимости от того, является ли он завершённым готовым к использованию объектом, или находится в незавершённом состоянии на любой стадии разработки» [1]. Считаем, что данное положение на практике не осуществимо, поскольку момент признания объекта в качестве нематериального актива – это одновременно и момент формирования его первоначальной стоимости. Пункт 30 IAS 38 гласит: «Признание затрат в составе балансовой стоимости нематериального актива прекращается после того, как актив приведен в состояние, пригодное для его использования в соответствии с намерениями руководства. Следовательно, затраты, понесенные при использовании или передислокации нематериального актива, не включаются в состав балансовой стоимости этого актива» [2]. В п. 25 Проекта Федерального стандарта определено следующее: «При использовании модели учета без переоценки суммы, включенные в себестоимость нематериальных активов при признании, и суммы начисленной амортизации впоследствии не изменяются». Таким образом, себестоимость нематериального актива рассчитывается на момент первоначального признания и, последующие затраты, связанные с доработкой или модернизацией объекта с позиции проекта – это расходы периода. В IAS 38 в п. 31 говорится о «побочных операциях», которые могут осуществляться как до, так и во время разработки актива. При этом доходы и расходы по таким операциям должны признаваться в момент их возникновения в составе прибыли или убытка [4].

Особого внимания заслуживает положение относительно того, что несущественные для оценки финансового положения компании активы, отвечающие критериям признания в качестве нематериальных активов, могут быть одновременно списаны на расходы компании, однако, этот факт подлежит раскрытию в пояснениях к бухгалтерской финансовой отчетности.

Проект Федерального стандарта определяет четыре условия признания актива в качестве нематериального:

- 1) идентифицируемость актива;
- 2) высокая вероятность что понесенные затраты принесут экономические выгоды в будущем;
- 3) наличие прав у компании на получение этих выгод в будущем (ранее такие права должны были носить исключительный характер);
- 4) сумма понесенных затрат на создание актива может быть определена.

Таким образом, практически все вышеперечисленные условия были закреплены и ранее в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [3].

В МСФО выделены 2 критерия признания:

- (a) наличие вероятности извлечения будущих экономических выгод, протекающих из актива;
- (b) себестоимость актива можно надежно оценить.

Кроме того, Проект вводит новое понятие «репутационные нематериальные активы», то есть нематериальные активы, получение выгод от которых непосредственно связано с мнением покупателей (клиентов) о продукции, товарах, работах, услугах организации и (или) о самой организации, такие как торговые марки, названия, заголовки, слоганы, клиентские базы, деловая репутация (гудвил) и другие аналогичные объекты». При этом репутационные нематериальные активы признаются исключительно в случае их приобретения у других лиц. Затраты организации на самостоятельное создание репутационных нематериальных активов признаются расходами периода, в котором были понесены. В целом, данное положение соответствует требованию IAS 38 «Intangible assets»: «Торговые марки, титульные данные, издательские права, списки клиентов и аналогичные по существу статьи, созданные самим предприятием, не подлежат признанию в качестве нематериальных активов. Затраты на торговые марки, титульные данные, издательские права, списки клиентов и аналогичные по существу статьи, созданные самим предприятием, невозможно отличить от затрат на развитие бизнеса в целом. Следовательно, такие статьи не подлежат признанию в качестве нематериальных активов» (п. 63-64) [2].

Оценка после признания предполагает вариативность – модель с переоценкой или без переоценки [5]. В целом данное положение проекта федерального стандарта изложено в русле МСФО – п. 72 IAS 38 фиксирует возможность последующей оценки нематериального актива по первоначальной или переоцененной стоимости. Согласно Проекту в случае применения «модели с переоценкой» суммы переоценки нематериальных активов формируют результат дооценки, который отражается в составе капитала в бухгалтерском балансе. В дальнейшем накопленный таким образом результат дооценки списывается на нераспределенную прибыль одновременно при выбытии актива (данный вариант предусмотрен в настоящее время в ПБУ 14/07), либо по мере начисления амортизации по нематериальному активу. Отметим, что применение «модели с переоценкой» ограничено в виду отсутствия активного рынка для большинства нематериальных активов [4].

В целом, проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы» в большей степени соответствует аналогу в МСФО, чем действующее в настоящее время ПБУ. Ряд вопросов, однако, остается открытым и, видимо, решение их будет являться результатом профессионального решения бухгалтеров.

Список литературы

1. Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Нематериальные активы»// http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_NMA
2. ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов", утверждено приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н
3. Приказ Минфина России от 28 декабря 2015 г. N 217н "О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов РФ"// http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/legalframework/#ixzz4WsNQdbhX
4. Куликова Л.И., Ветошкина Е.Ю., Нургатин П.Р. Показатели оценки деловой активности компании / Л.И. Куликова, Е.Ю. Ветошкина, П.Р. Нургатин // Успехи современной науки. 2016. Т.2. №2. С. 57–63.
4. Kulikova L.I., Ivanovskaya A.V., Antonova N.V. Efficiency Analysis of Taking Out Real Estate Loans for Profit-Making Organizations/ Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Т. 5. № 24. С. 70–74.
5. Kulikova L.I., Semenikhina N.B., Vetoshkina E.Y. Application of Actuarial Calculations when Building a Report on Company's Financial Position/ Academy of Marketing Studies Journal. 2016. Т. 20. № Special Issue. С. 96–102.

БУХГАЛТЕРСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Ключова Г.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы бухгалтерского консультирования как одного из направлений консалтинговых услуг. Бухгалтерское консультирование представляет собой комплекс мероприятий, которые позволяют решить разнообразные проблемы, возникающие в процессе ежедневной работы или развития бизнеса экономического субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерское консультирование, консалтинг, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность

В настоящее время для развития и эффективного функционирования бизнеса в условиях активно развивающейся внешней среды и как следствие увеличения объема информационных потоков, необходимо наличие высококвалифицированной консультационной помощи.

Российские консалтинговые компании оказывают широкий спектр услуг по следующим основным направлениям управленческое, бухгалтерское консультирование, налоговое консультирование и администрирование, юридический, финансовый, производственно-технический и маркетинговый консалтинг, оценка кадровой политики, IT- консалтинг.

Эффективное функционирование любого предприятия предполагает грамотную работу бухгалтерской службы, в частности ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности в соответствии с действующим законодательством. В процессе бухгалтерского консультирования исключается возможность возникновения ошибок в документации и предотвращаются проблемы с контролирующими органами.

При оказании бухгалтерских консультационных услуг выделяются следующие вопросы: формирование информационной базы ведения бухгалтерского учета; формирование и сдача всех видов отчетности; оформление бухгалтерской документации, выявление и устранение ошибок; формирование учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета, при необходимости ее изменение; организация и осуществление внутреннего контроля за совершаемыми сделками, операциями и т.д. [1, 4, 5]

В процессе бухгалтерского консультирования осуществляются мероприятия по комплексному бухгалтерскому сопровождению предприятий, которое включает в себя ведение бухгалтерии, формирование отчетности, начисление бюджетных платежей; консультации по вопросам, которые связаны с взаимодействием с проверяющими и фискальными органами; ведение кадрового учета, начисление налога на доходы физических лиц и обязательных платежей.

Наиболее частой темой для консультаций становятся вопросы ведения бухгалтерского учета на предприятии. В системе бухгалтерского учета осуществляется контроль движения материальных и денежных ресурсов, для учета которых существует множество различных способов, закрепленных в законодательных и нормативных актах. Вместе с тем они не дают полной гарантии того, что в процессе учета не будут допущены ошибки, которые впоследствии приводят к принятию неэффективных управленческих решений и возникновению проблем с контролирующими органами. Также при бухгалтерском консультировании затрагиваются вопросы первичного учета, учета операций на расчетных счетах в банках, кассовых операций, учета внешнеэкономической деятельности, расчетов с разными дебиторами и кредиторами. Ведение бухгалтерского учета является основой ведения финансово-экономической деятельности предприятия и обеспечивает ее законность и точность.

Наиболее распространенной ситуацией, когда предприятию необходимо бухгалтерской консультирование, является необходимость в контроле работы сотрудников бухгалтерских служб. Они имеют непосредственное отношение к работе с активами предприятия, и, следовательно, их честность и профессиональная компетентность влияет на сохранность активов.

Если правильно организовать ведение бухгалтерского учета, то полученная информация может быть использована при анализе и принятии стратегических решений [8, 9]. Поскольку бухгалтерский учет и контроль движения финансовых потоков является одним из главных направлений деятельности бухгалтерской службы, необходимо проверять ее систематически.

Также бухгалтерская деятельность нуждается в услугах консультанта, если у предприятия имеется внешнеэкономическая деятельность. Бухгалтерский учет и аудит данных операций обладает определенной спецификой, с которой бухгалтеры предприятия не всегда хорошо знакомы. В частности, учет курсовых разниц, оформление поступления валюты, валютный контроль не являются операциями, которые осуществляются в повседневной деятельности бухгалтерией. Вместе с тем,

допущенные на данном участке ошибки могут привести к полной потере прибыли, так как штрафные санкции при их обнаружении могут достигать всей суммы контракта.

Также помощь консультанта может понадобиться даже в том случае, если бухгалтерский учет на предприятии организован правильно. Это связано с тем, что в бухгалтерском учете довольно часто происходят изменения в законодательстве, и не всегда бухгалтеры в повседневной деятельности успевают отследить эти изменения и своевременно учесть их.

Наиболее часто встречающимся поводом для привлечения консультационной поддержки является соблюдение сроков сдачи отчетности. Даже, если ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности будут соответствовать законодательству, а сроки сдачи отчетности при этом будут нарушены, это будет являться основанием для применения по отношению к предприятию штрафных санкций. В этом случае помощь консультанта будет заключаться в формировании четкого плана сдачи отчетности, учитывая изменения в законодательстве [6, 8].

Таким образом, бухгалтерское консультирование представляет собой комплекс мероприятий, которые позволяют решить разнообразные проблемы, возникающие в процессе ежедневной работы или развития бизнеса экономического субъекта.

Список литературы

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 11. – С. 35–39.
2. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес-процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. – 2015. – № 7 (9). – С. 108–112.
3. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2016. – Т. 11. № 2. – С. 95–99.
4. Клычова Г.С., Сагитова Ю.И. Разработка системы внутреннего контроля для управления рисками, связанными с мошенничеством // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – № 12-1. – С. 151–155.
5. Куликова Л.И., Сагдарова Д.Р. Внутренний контроль как инструмент предотвращения фальсификации финансовой отчетности // В сборнике: «Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение». Материалы V международной научной конференции. – 2015. – С. 448–455.
6. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2015. – Т. 10. № 1. – С. 30–33.
7. Миронова О.А. Повышение информативности отчетности организаций в условиях кризиса // Аудиторские ведомости. – 2012. – № 1–2. – С. 4–12.
8. Фахретдинова Э. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – № 4. – С. 427–431
9. Якуткин С.М., Козменкова С.В., Рачинский А.В. Подготовка информации в системе бухгалтерского учета для управления предприятием // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 557–560.

МЕТОДОЛОГИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО ОРГАНА

Кодолова И.А., Степанова Ю.В., Фесина Е.Л.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: большой круг экономических задач, связанных с проведением аналитических процедур в контрольных органах может быть решен с помощью офисных программных пакетов, входящих в автоматизированную информационную систему (АИС). Они предоставляют большие возможности для проведения качественного анализа и подготовки отчетности. Авторами рассмотрены методологические подходы к построению информационно-логической модели АИС с помощью офисных программных средств в налоговом органе.

Ключевые слова. Структурная методология, информационно-логические модели, объектно-ориентированный подход, алгоритмическая декомпозиция.

В основу информационно-логической модели АИС положена заданная модель. Ее суть заключается в том, что модель интерпретируется как информационный объект, который содержательно и структурно меняется в процессе разработки [Комков Н.И., 2010]. Следовательно,

процесс разработки может быть описан упорядоченной последовательностью состояний разрабатываемой модели, последнее из которых представляет готовую информационно-логическую модель. Каждое состояние модели характеризуется некоторой совокупностью параметров, по значению которых можно судить о степени завершенности модели или близости к конечной цели разработки. Например, можно предположить, что каждому промежуточному состоянию «С» соответствуют две интегральные оценки «р» и «q», которые характеризуют степень завершенности модели с количественной и качественной сторон. Оценки «р» и «q» должны монотонно возрастать на упорядоченном множестве состояний «С».

Методология информационно-логической модели предусматривает: выполнение взаимосвязанных и предписанных пользователем конкретной последовательности шагов разработки модели; использование определенных данных, подлежащих накоплению на каждой стадии разработки модели; наличие критериев завершения работ в контрольных точках; получение оптимальных решений в условиях альтернативности их вариантов; использование специфических стандартов и приложений, предусмотренных разработчиками модели. Методологию информационно-логической модели можно разделить на два класса по заложенному в них принципу декомпозиции.

1. Структурная методология, реализующая принцип алгоритмической декомпозиции. Наиболее распространены методология структурного анализа и проектирования SADT (Structured Analysis and Design Technique), а также методологии, использующие в качестве центрального метода моделирование потоков данных (Gane/Sarson, DeMarco, Yourdon) и методологии моделирования данных (Warmer/Org, ER-моделирование Chen) [Вендров А.М., 2011].

2. Объектно-ориентированная методология, реализующая принцип объектной декомпозиции. В этом случае АИС представляет собой совокупность взаимодействующих объектов, которые соответствуют словарю предметной области. Объекту присущи три основных свойства:

- инкапсуляция, когда объекты наделяются некоторой структурой и обладают определенным набором операций. Операции, принадлежащие данному объекту, образуют его методы. Внутренняя структура объекта скрыта от пользователя, манипуляция объектом, изменение его состояния возможны лишь посредством его методов. Благодаря инкапсуляции объекты можно рассматривать как самостоятельные единицы, не подверженные внешнему воздействию.

- наследование, когда появляется возможность создавать из объектов их новые образы, которые унаследуют структуру и поведение своих предшественников, добавляя им черты, отражающие их собственную индивидуальность;

- полиморфизм, когда различные объекты могут получать одинаковые сообщения, но реагировать на них по-разному в соответствии с тем, каким образом реализованы у них методы, реагирующие на сообщения.

Наиболее известны и распространены объектные методологии OMT и Coad/Yourdon. В настоящее время эти методологии объединены их авторами унифицированным языком моделирования (UML) [Mowbray T.J. Zahavi R., 2007]. UML представляет собой язык визуального моделирования для разработки объектно-ориентированных и компонентных систем, выбранный в качестве стандарта объектно-ориентированного анализа и проектирования систем. Язык UML использует графическую нотацию и предназначен для спецификации, визуализации, конструирования и документирования систем программного обеспечения, разрабатываемых на основе объектно-ориентированных технологий и компонентного подхода. Этот язык не зависит от конкретных языков программирования, используемых при реализации разрабатываемых систем. UML включает модельные элементы (фундаментальные концепции моделирования понятий предметной области и их семантику); нотацию (визуальное представление модельных элементов); руководящие указания (правила использования модельных элементов при описании системы). При описании системы на языке UML используются диаграммы использования (use case diagrams), которые описывают пользователей системы и взаимосвязи между ними предоставляемые сервисной системой; диаграммы классов (class diagrams), описывающие статическую структуру системы, состоящую из классов системы, наделенных свойствами поведения, абстрактности, стереотипа и связей между классами, которые могут отражать наследование свойств, агрегацию и другие признаки. Классы могут объединяться в пакеты.

В процессе использования методологий информационно-логической модели строятся графические спецификации, содержащие наглядное описание различных аспектов разрабатываемых прикладных систем. В рамках описания налоговой системы России с помощью рассмотренных диаграмм строятся модели технологических процессов решения функциональных задач, порядка исчисления налогов и принятия решений в отношении недобросовестных налогоплательщиков, а также определения налогооблагаемой базы налогоплательщиков по информации из внешних

источников, структуры и взаимодействия компонентов информационной системы налоговых органов.

Однако при разработке таких сложных и уникальных проектов, как АИС налогового органа, необходимо использовать методологии разных уровней, так как алгоритмическая декомпозиция концентрирует внимание на порядке происходящих событий, а объектная декомпозиция придаёт особое значение факторам либо вызывающим действия, либо являющимся объектами приложения этих действий [Фесина Е.Л., 2007].

В качестве базового подхода для пользования АИС налогового органа целесообразно использовать объектно-ориентированный подход. Это позволит, во-первых, лучше спроектировать архитектуру АИС, во-вторых, создать прикладные системы меньшего размера, что существенно снизит издержки на пользование и сопровождение. Кроме того, благодаря заложенным в объектном подходе механизмам реализации решений уменьшается риск использования сверхсложных прикладных систем, открывая возможности для развития информационно-логической модели на базе небольших подсистем.

Список литературы

1. Комков Н.И. Модели управления научными исследованиями и разработками. — М.: Наука, 2010. — 344 с.
2. Вендров А.М. CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 176 с.
3. Mowbray T.J. Zahavi R. The Essential CORBA: Systems Integration Using Distributed Objects, 2007. — 125 с.
4. Фесина Е.Л. Проблемы реализации статистических моделей выбора налогоплательщиков в условиях функционирования теневой экономики // Интеграл. — 2007. — № 4 (36). — С. 56–57.

ПРИМЕНЕНИЕ БУХГАЛТЕРАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Козменкова С.В., Краснов В.Д.

Национальный исследовательский нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, Россия

Аннотация: исследован термин «профессиональное суждение бухгалтера» в российской практике учёта. Проведён ретроспективный анализ и исследовано современное состояние профессионального суждения с точки зрения бухгалтеров разных уровней управления, а также организационной структуры малого и крупного бизнеса. Выявлено, что профессиональное суждение частично присутствует у старшего бухгалтера, обязательно у главного бухгалтера, а также в большей степени у бухгалтера субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: профессиональное суждение бухгалтера, учёт.

Понятие «профессиональное суждение бухгалтера» анализируется в России различными авторами с 90-х годов XX столетия. При этом профессиональное суждение, его сущность, наличие и применение бухгалтерами России, проанализировано с точки зрения международных стандартов бухгалтерской отчётности, разработки учётной политики организации, применения тех или иных способов оценки и учёта активов и обязательств, непрерывности деятельности организации [1, 2, 3, 4, 5]. Многие авторы считают, что профессиональное суждение недостаточно развито в российской бухгалтерской практике. Считаем, что следует более подробно разобраться в этом вопросе.

Профессиональное суждение бухгалтера — это выработка решения относительно неоднозначности трактовки фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учёте и раскрытия их в отчётности, а именно, когда в законодательстве присутствуют различные варианты учёта и оценки одного и того же учётного объекта, влияющие на финансовое положение, финансовые результаты и денежные потоки организации, в том числе в случае неопределённости.

Поскольку о профессиональном суждении начали писать с 90-х годов XX столетия, проведём ретроспективный анализ наличия профессионального суждения из практики того времени.

В начале 90-х годов XX столетия активно шла приватизация объектов государственной собственности, а также приобретение их на аукционах. Сложилась ситуация, когда собственники, приобретая тот или иной объект (в основном это были предприятия общепита и торговли), считали, что получили право собственности на него, и только когда бухгалтер принимал к учёту данный

объект недвижимости, выяснялось, что предприниматель имеет в собственности не сам объект недвижимости, а право аренды на данный объект на 49 лет. То есть, в течение 49 лет органы государственной власти, местного самоуправления могли сдавать в аренду данный объект только конкретному предпринимателю. При этом заключался также договор аренды, и ежемесячно следовало платить арендную плату за использование данного объекта. Например, выкупался кинотеатр за 80 миллионов рублей, и ежемесячно следовало платить арендную плату в размере нескольких тысяч рублей. Естественно, предприниматели были не согласны с таким положением вещей, так как и по тем временам – первая половина 90-х годов, 80 миллионов рублей были очень большой суммой. Что было делать бухгалтеру в данном случае? В 1994 году было утверждено Министерством финансов РФ Положение о бухгалтерском учёте и отчётности в Российской Федерации, в котором были перечислены объекты нематериальных активов, в том числе права пользования и аренды. Бухгалтер принимал к учёту и отражал данную сумму как право аренды на объект недвижимости и относил в дебет счёта 04 «Нематериальные активы». Ежемесячную арендную плату он относил на издержки производства или обращения. Также по праву аренды производились амортизационные отчисления линейным способом, исходя из срока полезного использования объекта 49 лет, которые также увеличивали издержки производства либо обращения. Предприниматели не смирились с таким положением вещей и добились, что за отдельную плату это право преимущественной аренды можно было выкупить и получить, наконец, заветное свидетельство на право собственности объекта недвижимости. Объект, на которое было получено право аренды за 80 миллионов рублей, можно было выкупить за 8 миллионов рублей и получить свидетельство на право собственности, что и делали на практике. При этом перед главным бухгалтером вставал вопрос: как же поставить на учёт такой объект, и в какой оценке? По сути, если объект становился собственностью предпринимателя, то первый договор должны были расторгнуть, и государство должно было вернуть эти 80 миллионов рублей. Но, понятно, что никто делать этого не собирался. По сути, в учёте стоимость объекта составляла: стоимость права аренды (д-т счёта 04) минус накопленная амортизация по нематериальному активу (к-т счёта 05) и плюс выкупная стоимость (д-т 08). Например, амортизационные отчисления составляли к тому моменту 200 тысяч рублей, их списывали д-т 05 – к-т 04. Таким образом, стоимость объекта составляла: $80\,000 - 200 + 8\,000 = 87\,800$. По проводкам тоже возникала большая проблема, ведь проводка д-т счёта 08 – к-т счёта 04 являлась некорректной. Тем не менее, такую проводку составляли. Был другой вариант: списать остаточную стоимость права аренды на прочие расходы организации и долго после этого не платить налог на прибыль, а на баланс поставить здание стоимостью 8 миллионов рублей. При этом вставал вопрос, как на это посмотрят налоговые органы, ведь если сегодня положительно, то в дальнейшем это могло привести к большим штрафным санкциям? С точки зрения ответственности, да, это была огромная ответственность для главного бухгалтера. Разве при этом не присутствовало профессиональное суждение? Считаю, что присутствовало, ведь практически от и до, в том числе в данном случае юридические решения (проводки в данном случае были не главные) зависели от главного бухгалтера. Такие случаи присутствовали в работе бухгалтера чуть ли не ежедневно. Можно привести ещё множество примеров. Поэтому, когда говорят об отсутствии у российского бухгалтера профессионального суждения, думается, что это не совсем так.

В настоящее время, при анализе наличия или отсутствия профессионального суждения, следует, с нашей точки зрения, разделить, о каком бухгалтере идёт речь: рядовом, старшем или главном? Естественно, у рядового бухгалтера нет и не должно присутствовать профессионального суждения, хотя он может высказать мнение, какой способ оценки или учёта того или иного объекта «выгоднее» с точки зрения финансовых результатов деятельности организации. Например, применение в учёте счёта 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в организациях, где длительный цикл производства и готовая продукция используется в дальнейшей производственной деятельности. Но в большинстве случаев бухгалтер обрабатывает одну или несколько операций и ни о каком профессиональном суждении речи быть не может. Старший бухгалтер может в отдельных случаях иметь профессиональное суждение, например, по вопросам, отражения в бухгалтерском учёте и налогообложении хозяйственных операций. По поводу главного бухгалтера: он не просто может, но и обязан иметь профессиональное суждение по многим вопросам. Однако здесь, с нашей точки зрения, присутствует такой фактор: в очень крупных компаниях деятельность, как рядового, так и главного бухгалтера строго регламентирована, поэтому речи не идёт о каком-либо суждении. Если же речь идёт о предприятии среднего и малого бизнеса, то здесь главный бухгалтер постоянно имеет дело с профессиональным суждением по вопросам бухгалтерского учёта, раскрытия в отчётности и налогообложения.

Подводя итог вышесказанному, можно констатировать, что профессиональное суждение – составная часть работы главного бухгалтера организации.

Список литературы

1. Ивашкевич В.Б. Управленческий учёт как профессия. / Международный бухгалтерский учёт. – 2017. – №3 (417). – С. 124 – 134.
2. Куликова, Л.И. Профессиональное суждение бухгалтера при ведении учёта по договорам строительного подряда. / Бухгалтерский учёт. – 2010. – №5. – С. 36 – 40.
3. Соколов Я.В., Терентьева Т.О. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века // Бухгалтерский учёт. 2001. № 12. С. 53–57.
4. Краснов, В.Д., Козменкова С.В. Анализ деятельности аудируемого лица как основа суждения о непрерывности его функционирования. /Международный бухгалтерский учёт: №47 (293). – декабрь 2013 г. С. 28 – 38.
5. Николаева С.А. Профессиональное суждение в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учёт. 2000. № 12. С. 50–55.

ПУБЛИЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РОССИИ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Куликова Л.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Исследовано понятие публичной отчетности, рассмотрены этапы развития публичной отчетности в России, начиная с конца XIX века. Изучены документы нормативного регулирования, определяющие порядок формирования и публикации отчетности. Приведены печатные органы, которые обязаны были публиковать бухгалтерскую отчетность. Рассмотрены направления совершенствования публичной отчетности на современном этапе развития бухгалтерского учета в России.

Ключевые слова: отчетность, публикация, история, развитие.

Термин «публичная отчетность» вошел в экономическую литературу России в конце XIX века – в период бурного расцвета акционерной формы предприятий. Сущность и порядок публичной отчетности обычно устанавливается законодательным порядком. В старом русском законодательстве постановления, касающиеся публикации балансов, содержались в «Положении о государственном промысловом налоге» от 8 июня 1898 года и в позднейших к нему дополнениях. Этот закон ввел принцип обязательного опубликования балансов и отчетов для некоторых предприятий, в том числе и акционерных.

К составу предприятий, обязанных публичной отчетностью, относились торговые и промышленные предприятия, принадлежащие акционерным обществам и кампаниям, а также акционерные коммерческие и земельные банки.

Отчетность ежегодно публиковалась в печатном органе Министерства финансов «Вестник финансов, промышленности и торговли». Единообразная форма публикуемых балансов предписывалась только банкам (коммерческим и общественным) и страховым предприятиям.

Введение обязанности к публикации баланса при этом не регулировало порядок представления информации. Впервые правила публичной бухгалтерской отчетности в России регламентировала Инструкция от 26 мая 1899 года № 60 «О порядке составления и публикации отчетности», выпущенная Министерством финансов России в развитие Закона о промысловом налоге 1898 года. Инструкцией был установлен перечень предприятий, обязанных публиковать свою отчетность, отчетный период с 1 января по 31 декабря включительно, а также порядок оценки статей актива и пассива баланса. Бухгалтерские отчеты должны были предварительно проверяться присяжными бухгалтерами и представляться в Казенную палату и ее местные отделения в губерниях, извлечения отчетов также публиковались в «Вестнике финансов, промышленности и торговли» в установленные сроки.

Серьезное отношение к бухгалтерской отчетности возникает с момента создания акционерных обществ. К 1910 году многие предприятия других форм собственности наряду с акционерными также сталкивались в той или иной степени с необходимостью публикации своей отчетности. Порядок публикации отчетов, установленный инструкцией 1899 года, действовал до 1917 года. В процессе национализации банков и предприятий он был отменен соответствующими Декретами Советской власти.

Но требование публикации бухгалтерской отчетности было вскоре восстановлено с переходом государства к НЭПу. 6 августа 1922 года Совет Труда и Обороны вынес постановление «О

производстве обязательных публикаций». В развитии этого Постановления в период с 1922 по 1926 год было издано 11 нормативных актов по вопросам правил публичной отчетности. Первым законодательным актом, регулировавшим порядок публичной отчетности хозяйственных организаций, изданным после перехода к новой экономической политике, явилось «Положение о порядке публичной отчетности» от 17 ноября 1922 г.

Советом народных комиссаров СССР 24 сентября 1926 года были утверждены «Правила публичной отчетности промышленных предприятий и кредитных учреждений», которые установили достаточно полный регламентированный порядок опубликования бухгалтерских отчетов. Этот нормативный акт распространял публичную отчетность на все субъекты рынка, признавал ее неотъемлемым условием любой рыночной экономики.

Правила состояли из шести разделов: 1. Предмет публичной отчетности. 2. Предприятия и учреждения, обязанные публичной отчетностью. 3. Отчетный период, составление балансов и отчетов и форма их. 4. Подлежащие опубликованию сведения, порядок и сроки опубликования. 5. Порядок и сроки представления сведений в Народный Комиссариат Финансов СССР, Народные Комиссары Финансов союзных республик и их местные органы. 6. О надзоре за выполнением правил публичной отчетности.

В соответствии с названными Правилами обязанность публичной отчетности распространялась на следующие хозяйства: 1) все государственные предприятия, действующие на началах хозяйственного расчета, независимо от формы их организации (синдикаты, тресты, торги и т.д.); 2) все акционерные общества (паевые товарищества); 3) союзы кооперативов всех степеней и некоторые кооперативы первой степени (первичные кооперативы); 4) все кредитные учреждения, за исключением судо-сберегательных и кредитных товариществ и их объединений, основной капитал которых не превышал 100 000 рублей; 5) концессионные предприятия и иностранные общества и товарищества, допущенные к операциям на территории СССР (только по их операциям в пределах СССР); 6) арендаторы принадлежащих государству производственных заведений, оцененных при сдаче в аренду в сумме выше 100 000 рублей; 7) все товарищества с ограниченной ответственностью со складочным капиталом не менее 100 000 рублей; 8) товарищества полные и на вере, выбирающие патенты 5 разряда для торговых предприятий и 6 разряда для промышленных предприятий. Таким образом, группировка предприятий, обязанных отчетностью, была дана в Правилах по социально-экономическому признаку.

Опубликование отчетов производилось в особых органах печати: государственные учреждения и предприятия общесоюзного значения обязаны были публиковать свои балансы и счета прибылей и убытков в газете «Экономическая жизнь», все прочие учреждения и предприятия обязаны публиковать отчетность в тех органах печати, которые указаны постановлениями экономических совещаний союзных республик. Кооперативные союзы имели право помещать обязательные в порядке публичной отчетности публикации по своему выбору либо в центральном органе своей системы кооперации, либо в местном органе печати.

В 30-е годы прошлого столетия, в связи с переходом на жесткую административную систему управления народным хозяйством, опубликование бухгалтерских отчетов было упразднено.

Переход к рыночной экономике в стране потребовал возрождения института публичной отчетности. Федеральным законом от 23 ноября 1996 №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» были установлены организации, обязанные публиковать бухгалтерскую отчетность. Порядок публикации отчетности был закреплен положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» и приказом Министерства финансов РФ от 28.11.1996 №101 «О порядке публикации бухгалтерской отчетности открытыми акционерными обществами».

Развивающаяся экономика России, ее интеграция в общемировое экономическое пространство предъявляют все более жесткие требования к предоставляемой экономическими субъектами информации. Вследствие этого объем раскрываемой информации увеличивается, условия раскрытия все более формализуются, а ответственность за соблюдение этих норм ужесточается.

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности на современном этапе нацелено на сближение с международными стандартами. Общемировое экономическое сообщество сегодня предъявляет жесткие требования к количеству и качеству публикуемой информации, далеко выходящие за рамки обобщения бухгалтерской информации. Формат и содержание публичной отчетности нового уровня, активно обсуждаемой в мире, по нашему мнению, станет ориентиром развития института публичной отчетности и в России.

Список литературы

1. Галаган А.М. Общее счетоведение. Финансовое издательство НКФ СССР. – М., 1925. – 355 с.
2. Вейцман Н.Р. Курс балансоведения. – М.: Центросоюз, 1927. – 241 с.

3. Евзлин З.П. Общепонятный отчет акционерных предприятий и его значение в торгово-промышленной жизни. Типография А.Г. Фарбера. – Спб, 1901. – 111 с.
4. Куликова Л.И., Гарынцев А.Г. Балансовая политика как учетная категория //Бухгалтерский учет, 2006, № 17, с. 70–76
5. Куликова Л.И. Вуалирование и фальсификация финансовой отчетности: историко-эволюционный аспект //Международный бухгалтерский учет, 2011, № 14, с. 56–68.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Мингазова И.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в современных экономических условиях особую значимость приобретает рациональное управление оборотными средствами предприятия. В статье рассмотрены направления современной политики управления оборотными средствами как части общей финансовой политики предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, управление оборотными, средствами, оборачиваемость.

Развитие экономики России во многом зависит от эффективности функционирования промышленных предприятий. Совершенствование механизма управления оборотными средствами предприятия является одним из главных факторов повышения экономической эффективности производства на современном этапе развития российской экономики. .

Оборотные средства и политика в отношении управления этими активами важны, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия. Соответственно учетно – аналитическое обеспечение управления оборотными активами выполняет существенную функцию в общей системе менеджмента организации. Современные методы управления подразумевают схему, обеспечивающую планирование оборотных средств, с целью оптимизации их объема в процессе производства. Для достижения этой цели прежде всего необходим комплексный подход к анализу оборотных средств.

Оборотными активами в отечественной литературе принято называть средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности предприятия, участвующие, как в процессе производства, так и в процессе реализации произведенной продукции. С управленческой точки зрения оборотные активы представляют собой ту часть активов предприятия, в отношении которой существуют административные намерения обратить ее в денежные средства, либо полностью использовать в процессе производства и реализации продукции в течение одного года, либо одного производственного цикла, если последний дольше года [2, с.7].

При разработке стратегии финансирования оборотных средств и оценки ее эффективности, основным источником информации являются данные анализа финансового состояния предприятия. В системе мер, которые направлены на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, важное место занимает рациональное использование оборотных средств. Финансовое положение предприятий в современных условиях экономики находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами. Предприятия заинтересованы в рациональной организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта [4, с. 78].

Основной показатель оценки эффективности – это оборачиваемость оборотных средств. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия. На оборачиваемость оборотных средств предприятия, прежде всего, влияет отраслевой фактор, так как в различных отраслях экономики, есть особенности в организации производства, в сбыте продукции, размещении оборотных средств и т.д. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является основной задачей предприятий в современных условиях хозяйствования. Ее решение достигается различными путями и прежде всего зависит от стадии нахождения оборотных средств на предприятии . Необходимо отметить, что движение оборотных активов организации в процессе их кругооборота проходит четыре основных стадии, последовательно меняя свои формы [3 с. 89] :

а) на первой стадии денежные активы (включая их эквиваленты в форме краткосрочных финансовых инвестиций) используются для приобретения сырья и материалов, т.е. входящих запасов материальных оборотных активов;

б) на второй стадии входящие запасы материальных оборотных активов в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запасы готовой продукции;

в) на третьей стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до наступления их оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность;

г) на четвертой стадии инкассированная (т.е. оплаченная) текущая дебиторская задолженность вновь преобразуется в денежные активы (часть которых до их производственного востребования может храниться в форме высоколиквидных краткосрочных финансовых инвестиций).

Управление оборотными активами включает [1, с.54]:

а) оценку оптимального уровня и выработку политики в отношении основных компонентов оборотных активов;

б) организацию системы управления и контроля оборотных активов в рамках общей системы управления предприятием;

в) организацию управления финансированием оборотного капитала: определение оптимальных состава и структуры источников финансирования оборотных средств.

Управление оборотными средствами заключается в воздействии на их объем и структуру и на источники формирования с целью повышения эффективности использования. Система управления оборотными активами организации – это сбалансированный, целенаправленный процесс, представленный в виде механизмов эффективности формирования, использования и регулирования оборотных средств, направленных на обеспечение устойчивого, инновационного развития организации. К объектам управления относятся активы, являющиеся объектом авансирования оборотных средств, источники их формирования, а также экономические отношения, возникающие в процессе кругооборота оборотных средств. Субъекты управления – службы и органы управления, которые используют специфические методы целенаправленного воздействия на оборотные средства. Система управления оборотными средствами включает в себя управление денежными средствами, дебиторской задолженностью и запасами.

Простейший вариант управления чистым оборотным капиталом, сводящий к минимуму риск потери ликвидности приводит В.В. Ковалев: чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, тем меньше степень риска; таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала. Из условия расчета рентабельности, можно сделать вывод, что если денежные средства, дебиторская задолженность и материально-производственные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях по сравнению с краткосрочной кредиторской задолженностью, тож вероятность неплатежеспособности, или нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности, велика. И.А. Бланк определяет политику управления оборотными активами как "формирование необходимого объема и состава этого капитала и обеспечение необходимых условий оптимизации процесса его обращения", также отмечается, что управление использования оборотного капитала организации связано с конкретными особенностями формирования его цикла [4, 333].

Список литературы

1. Артеменко В.Г. Беллиндр М.В. Финансовый анализ : учебник / В.Г. Артеменко, М.В. Беллиндр.– М.: ДИС, НГАЭиУ, 1997. – 128 с.
2. Давыдова Л.В. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия/Л.В.Давыдова, С.А. Ильминская // Финансы и кредит. 2006. №14. С. 5–11.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 157 с.
4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. учебник / под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010, 536 с.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Моторина И.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье определена роль финансовой инженерии в управлении рисками предприятий нефтехимического комплекса, представлены основные инструменты хеджирования рисков.

Автором рассмотрены дальнейшие перспективы применения инновационных финансовых разработок отечественными предприятиями нефтехимического комплекса.

Ключевые слова: нефтехимический комплекс, финансовый инжиниринг, инструменты финансовой инженерии, хеджирование

Нефтехимическая промышленность – базовая отрасль в народном хозяйстве России, оказывающая значительное влияние на развитие других отраслей, потребляющих ее продукцию, таких как сельское хозяйство, строительство и др. [2, с.7]. Роль нефтехимической промышленности в развитии страны возрастает, что связано с ростом спроса на нефтехимическую продукцию. При этом на мировом рынке наблюдается как расширение областей применения нефтехимической продукции, так и расширение ее ассортимента, появление новых, экологически безопасных видов продукции [7]. То есть данные тенденции определяют конкурентоспособность нефтехимической промышленности страны в целом и отечественных предприятий нефтехимического комплекса в частности. Именно для получения конкурентных преимуществ предприятия разрабатывают и реализуют инновационные проекты, для осуществления которых необходимы финансовые средства. В этой связи особую актуальность приобретает управление финансовыми потоками на основе достижения наиболее оптимального соотношения доходности и риска, что является основной задачей финансового инжиниринга [4, с.172]. Под финансовым инжинирингом следует понимать комбинирование и декомпозицию финансовых продуктов с целью создания нового финансового продукта, направленного на удовлетворение потребностей экономических субъектов, на оптимальное хеджирование рисков в том числе [1, с.88-89].

Для решения проблем, связанных со снижением рисков предприятий нефтехимического комплекса, могут быть использованы такие инструменты финансовой инженерии, как опционы, свопы, фьючерсы, их различные модификации, синтетические инструменты в том числе. На рисунке 1 представлены инструменты хеджирования, которые могут быть использованы предприятиями нефтехимического комплекса.

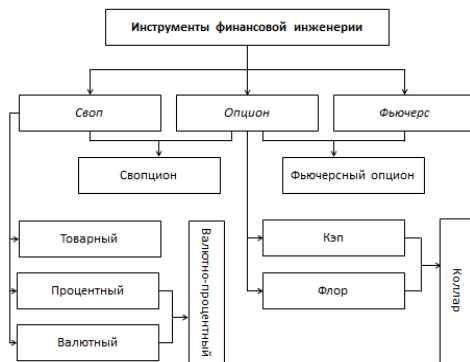


Рис. 1. Инструменты финансовой инженерии для управления рисками предприятий нефтехимического комплекса. Источник: составлено автором

Своп представляет собой соглашение, при котором контрагенты договариваются об одном или нескольких обменах определенным количеством базовых активов.

Основными разновидностями свопов являются: товарный своп, конвертирующий плавающую цену в фиксированную, валютный своп, конвертирующий обязательства в одной валюте в обязательства в другой, и процентный своп, конвертирующий обязательства с фиксированной ставкой в обязательства с плавающей процентной ставкой.

Использование последней разновидности свопа возможно в том случае, когда у одной стороны имеется доступ к сравнительно дешевому финансированию с фиксированной ставкой, однако ей необходимо финансирование с плавающей ставкой, а у другой есть доступ к сравнительно недорогому финансированию с плавающей ставкой, но она хочет иметь финансирование с фиксированной ставкой. Путем заключения контракта обе стороны получают ту форму финансирования, которую желают, при этом они смогут использовать свои относительные преимущества заимствования [3, с.7].

Новый вариант свопа может быть образован путем синтеза его разновидностей (валютно-процентный своп) и его синтеза с опционом – контрактом, дающим право купить или продать актив по фиксированной цене в течение жизни опциона или в определенный момент времени (свопцион).

Валютно-процентный своп похож на процентный своп и отличается лишь тем, что в нем принимают участие две разные валюты [5].

Свопцион – контракт, дающий право его покупателю заключить своп-сделку на определенную дату в будущем [6].

Опцион также имеет различные модификации, среди которых следует выделить кэп и флор, которые, в свою очередь, могут иметь такую комбинацию, как коллар (покупатель покупает кэп и при этом одновременно продает флор [8]).

Кэп – это набор опционов, дающий покупателю возможность выплачивать рыночную ставку, которая не превышает ставку исполнения, по займу [3, с.19].

Флор – опцион, гарантирующий покупателю минимальную процентную ставку и предусматривающий возможность получения выгоды от повышения процентной ставки.

Фьючерс – контракт с высокой степенью стандартизации, заключаемый между двумя сторонами и требующий выполнения в более поздний срок определенных действий. Между сторонами такой сделки стоит клиринговая ассоциация.

Синтетическим инструментом опциона и фьючерса выступает фьючерсный опцион, под которым следует понимать право продажи или покупки определенного фьючерсного контракта на один из следующих активов: иностранная валюта, товары (золото, пшеница) или долговые инструменты (казначейские облигации, векселя) [3, с.10-12]. Вместе с тем, хеджирование рисков предприятий нефтехимического комплекса не ограничивается возможностью использования лишь рассмотренных инструментов. Инновационные финансовые продукты появляются время от времени в связи с необходимостью решения возникающих задач. При этом следует учитывать, что не все финансовые инновации с течением времени доказывают свою эффективность. На основе этого, поскольку инновационная деятельность на отечественном финансовом рынке не столь развита, как на Западе, российским предприятиям нефтехимического комплекса следует использовать эффективные западные разработки, адаптированные к российским условиям.

Список литературы

1. Аюпов А.А. Производные финансовые инструменты: обращение и управление: монография / А.А. Аюпов. – Тольятти: ТГУ. – 2007. – 184 с.
2. Аюпов А.А., Вавилов Д.Л., Шерстобитова А.А. Оценка инвестиционных рисков предприятий химического комплекса: монография / А.А. Аюпов, Д.Л. Вавилов, А.А. Шерстобитова. – Йошкар-Ола: ООО ИПФ «СТРИНГ». – 2015. – 134 с.
3. Трифонов Ю.В., Яшин С.Н., Кошелев Е.В. Технология фондового рынка в бизнесе: монография / Ю.В. Трифонов, С.Н. Яшин, Е.В. Кошелев. – Н. Новгород: ООО «Печатная мастерская РАДОНЕЖ». – 2015. – 151 с.
4. Кораблева О.Н. Роль инноваций в развитии финансовых рынков // Российское предпринимательство. – 2012. – №24. – С. 170–174.
5. Валютно-процентный своп. Короткие свопы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: fin-result.ru/valjutnye-rynki20.html (дата обращения: 25.03.2017).
6. Свопционы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.financialguide.ru/encyclopedia/svopciony (дата обращения: 25.03.2017).
7. Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: strategy2030.midural.ru/sites/default/files/files/strategiya_him_i_neftehim_do_2030.pdf (дата обращения: 24.03.2017).
8. Что такое опционы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: betafinance.ru/education/chto-takoe-opsion.html (дата обращения: 25.03.2017).

БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТ КАК ОТДЕЛЬНАЯ НАУКА

Мухаметзянов Р.З.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в данной статье описывается становление бухгалтерского учета как отдельная наука. Хозяйственный учет позволяет открыть многовековые тайны, поскольку бухгалтерские документы

могут вскрыть подлинную историю. История науки интересна сама по себе и все, что представляет собой общество, наука или человек является следствием истории.
Ключевые слова: бухгалтерский учет, история науки

Всем хорошо известно, что бухгалтерский учет является одной из значимых областей экономики, которая на сегодняшний день получила настолько обширное распространение в нашей жизни, что невозможно представить современный бизнес, экономикой без этого составляющего. Бухгалтерский учет настолько продуманная система, которая отражает движение тех или иных фактов хозяйственной жизни как бы они не были различны, и приводит их в общую логическую систему. Об особенностях и возможностях данной науки можно говорить много, но часто ли мы задумываемся о том, как возникла эта система, как развивалась и становилась отдельной наукой.

Нам трудно даже вспомнить, когда возник хозяйственный учет. На вопрос, когда родилась бухгалтерия в своей книге «История развития бухгалтерского учета» Соколов Я.В. пишет, что однозначного ответа не существует. Обычно можно услышать три ответа [3, с. 12]:

- 6 тыс. лет тому назад, когда люди целенаправленно стали регистрировать факты хозяйственной жизни;

- 500 лет назад, когда вышла книга Л.Пачоли и началось осмысление учета;

- 100 лет тому назад, когда появились первые теоретические конструкции в области бухгалтерского учета.

Исходя из этого можно отметить, что истоки учета, его возникновение скрыто от нас навсегда, мы не знаем их и не сможем узнать, поскольку они исчезли за несколько тысячелетий до нас.

История любой науки изучается в связи с тем, чтобы обеспечить преемственность в ее развитии, для того чтобы можно было познать закономерности этого развития, чтобы не делать дважды одни и те же открытия. По тем же самым соображениям мы изучаем и историю бухгалтерского учета. [1, с.97].

Соколов Я.В. отмечает, что не менее трудно определить, когда возникла двойная бухгалтерия и кто первый бухгалтер. Возможно, это был слуга Римского царя, который вел все записи по расходам, а возможно это была супруга неандертальца, которая вела домашние дела. К сожалению, люди теряют память о своем деле и это плохо, ибо им приходится все время повторять прошлые ошибки.

Учет принимал самые разные формы в зависимости от уровня развития производственных отношений, производительных сил, законодательства, традиции и т.д. Например, в Древнем Египте учет вели на папирусах. Датированные 3400 г. до н.э. папирусы содержат сведения о движимом и недвижимом имуществе фараона. В Древней Вавилонии учет вели на глиняных досках, которые назывались «таблетками». На одной стороне доски записывали наименование и количество поступивших или отпущенных вещей, на другой – итог [2, с.11].

С развитием орудий труда, системы хозяйственных отношений усложнялась и отражающая их информационная модель, совершенствовались и приемы, способы обработки информации.

В XVII-XVIII вв. бухгалтерский учет рассматривался в большей степени как юридическая наука, а в XIX-XX вв. – как экономическая. В XX в. бухгалтерское дело в международных программах бухгалтерского учета рассматривается как комплекс знаний в области экономики, права и математики [1, с.98].

Вторая половина XIX – начало XX в. характеризуется этапом становления счетоводства как науки. В большинстве стран в этот период начинается формироваться бухгалтерское законодательство, составной частью которого были бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Именно в этот период законодательство многих стран обязывает предпринимателей публиковать свои бухгалтерские отчеты с целью снижения размера риска со стороны акционеров, инвесторов и других внешних пользователей [1, с.98].

На сегодняшний день, хорошо известно, что бухгалтерский учет стал наукой. Однако, все еще есть бухгалтеры, которые занимают высокое положение в профессиональных кругах, утверждающие, что бухгалтерия слишком примитивное ремесло, чтобы называться наукой. Но все же большинство специалистов убеждены в том, что бухгалтерский учет – наука, и это хотя бы потому, что в высших учебных заведениях существуют соответствующие кафедры, и ученые советы многих университетов присваивают за бухгалтерские труды степени кандидатов и докторов наук. Это, безусловно, правильный, но формальный ответ. В доказательство подтверждения бухгалтерского учета как отдельную науку можно привести ряд аргументов. Как отмечает Я.В.Соколов, есть минимум 5 трактовок науки, и мы должны сообщить, что бухгалтерский учет соответствует каждой из них.

Г.В.Гегель (1770-1831) и вслед за ним марксисты утверждали, что знание может считаться научным только в случае, если оно описывает объективные закономерности. Развитие бухгалтерского учета в течение многих веков показывает диалектику этого развития.

О.Конт (1798-1857) под наукой понимал систематизированное знание, и то, что бухгалтерский учет, основанный на принципах двойной записи, бесспорно отвечает этому критерию.

К.Поппер (1902-1994) выдвинул два критерия отнесения утверждения к научной теории: старый традиционный – практика критерий истины (верификация), и новый – любая теория, если она претендует на статус научной, должна объяснять множество практических ситуаций, но не все из них (фальсификация). Можно отметить, что балансовая теория хорошо объясняет записи по счетам источников собственных средств, но не может вразумительно объяснить записи по счетам расчетов и, напротив, меновая теория, хорошо объясняя записи по счетам расчетов, недостаточно ясно объясняет характер записей по счетам собственных средств, т.е. с точки зрения критериев Поппера бухгалтерский учет, безусловно, наука.

Т. Кун выдвинул идею парадигмы, т.е. совокупности общепризнанных знаний. Переход от одной парадигмы к другой представляет собой научную революцию. Если мы обратимся к этапам развития бухгалтерского учета, то увидим, что каждый из приведенных этапов характеризуется определенной парадигмой, и смена парадигм означала новый уровень абстракции в познании фактов хозяйственной жизни и интеллектуальную революцию в развитии бухгалтерской мысли.

Наконец, П.Фейерабанд утверждал, что наука развивается в соответствии со сменой поколений ученых. Каждое новое поколение отрицает взгляды предшествующего поколения, это и есть развивающаяся наука [3, с.13].

Все перечисленные трактовки можно отнести к бухгалтерскому учету и это хорошо известно нашим бухгалтерам. Всякое знание становится наукой только тогда, когда оно сталкивается с серьезными сложными проблемами. Наука возникает с появлением сложных проблем, а проблемы – это задачи. Следовательно, чтобы наука была для нас практически полезной, бухгалтеры должны научиться понимать и решать свои задачи, рассматривая их как проблемы.

Список литературы

1. Куликова Л.И. Исторический аспект возникновения и развития науки о счетоведении // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 97–105.
2. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 279с.
3. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272с.: ил.

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА С ПОЗИЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Нестеров В.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: рассматриваются методологические основы системы управления стоимостью инновации по стадиям её жизненного цикла. Раскрывается целесообразность применения и методологические принципы комплексного системного подхода к управлению издержками, целью которого является минимизация совокупных затрат жизненного цикла изделия.

Ключевые слова: жизненный цикл инновации, управление затратами, качество продукции, совокупные затраты ЖЦ, стоимость продукта потребительская стоимость.

Формирование издержек связано с осуществлением хозяйственных процессов. Исследование этих процессов предполагает построение управленческих моделей. В литературе предлагаются различные классификации хозяйственных процессов: по сферам экономической деятельности, по стадиям кругооборота средств и др. Предлагаемые классификации процессов формирования затрат не в полной мере отвечают потребностям управления затратами в инновационной сфере, так как в основном ограничиваются процессом производства продукции.

Инновационные процессы осуществляются в виде отдельных взаимосвязанных работ, мероприятий, проектов по формированию стоимости и не ограничиваются только затратами производства. В ходе создания потребительской стоимости расходуются средства на научные исследования, проектирование, разработки, подготовку и освоение производства новой продукции, её производство и эксплуатацию. Следовательно, издержки на инновации надо рассматривать как совокупность групп затрат, возникающих на различных стадиях жизненного цикла инновации (ЖЦИ). Причем формирование затрат на каждой стадии во многом определяется результатом

процессов, выполняемых на предыдущих стадиях, что свидетельствует о тесной взаимосвязи между ними.

Классификация затрат в соответствии с хозяйственными операциями, протекающими по основным стадиям ЖЦИ, позволяет, с одной стороны, охватить все процессы, необходимые для создания потребительной стоимости и комплексно подойти к минимизации совокупных затрат, а с другой – создать условия для управления затратами с учетом особенностей содержания процессов, протекающих на каждой стадии ЖЦИ.

Комплексный подход к формированию затрат представляется особенно актуальным и необходимым при управлении затратами на предпроизводственной стадии ЖЦИ, так как именно на этой стадии закладывается большая часть совокупных затрат на изделие, то есть формируется будущая стоимость изделия. Принятие неэффективных управленческих решений на ранних стадиях ЖЦИ может повлечь неоправданно высокие затраты на его последующих стадиях. В этой связи разработчикам нужно ставить и решать задачи не только технические, но и специально связанные с будущими затратами.

Процессы создания стоимости образуют систему, все параметры которой взаимосвязаны. Изменение затрат в одном пункте на данную величину может вызвать изменение затрат в последующем на другую величину. Только исследование всей системы позволит сказать, компенсируют ли низкие затраты на одной стадии повышение затрат на другой. Следует избегать оптимизации затрат отдельных стадий ЖЦИ без учета изменения их величины на последующих стадиях.

Формирование затрат на каждой стадии ЖЦ можно рассматривать как отдельный обособленный управленческий объект, являющийся в то же время элементом системы ЖЦИ. Поэтому, исходя из сущности системного подхода, цели отдельных элементов системы должны быть подчинены целям системы в целом – минимизации совокупных затрат за ЖЦ. Рассмотрение особенностей формирования совокупных затрат на каждой стадии ЖЦ существенно расширяет возможности управления затратами по всему инновационному процессу, повышая его информационное обеспечение и способствуя поиску резервов снижения затрат и повышения качества по изделиям.

Ориентация на совокупные затраты, которые становятся важным критерием при разработке и производстве новой продукции привело к появлению системы управления, которая за рубежом получила название «Design to life-cycle cost». В отличие от традиционных методов управления затратами, которые, как правило, ориентированы на снижение существующих затрат, управление с позиции ЖЦ – это метод предотвращения неоправданных затрат. Он позволяет обеспечить переход к управлению преимущественно в режиме предотвращения излишних затрат ресурсов на всех стадиях инновационного процесса вместо доминирующего сейчас режима регистрации и оценки сложившейся обстановки и устранения последствий уже совершившихся событий. Точное и заблаговременное планирование общих затрат оказывается более эффективным, чем механизм контроля на заключительных этапах. Это способствует не только снижению издержек производства, но и сокращению сроков разработок, повышению гибкости процесса создания нового продукта, уменьшения совокупных издержек по ЖЦИ и повышению конкурентоспособности.

Построение комплексной системы управления стоимостью должно базироваться на мероприятиях по планированию, нормированию, учету, анализу и регулированию затрат. Реализацию управленческих функций следует направлять на рациональное использование ресурсов на всех стадиях ЖЦИ учитывая опыт и особенности хозяйственной деятельности каждого предприятия.

Особенностью функции планирования является определение суммарных затрат за ЖЦ и использование их в качестве целевого критерия при планировании затрат на новые виды продукции по отдельным стадиям, этапам в каждой организации, участвующей в реализации ЖЦИ. Организация учета, анализа и контроля затрат будет способствовать созданию информационной базы, отвечающей современным требованиям управления хозяйственными процессами на всех стадиях ЖЦ, начиная с предпроизводственной стадии, включающей научные исследования и разработки новой продукции и заканчивая эксплуатацией у потребителя.

Приведенные методы, направленные на минимизацию затрат, должны быть увязаны с качественными параметрами. В этой связи более правильно рассматривать затраты не с точки зрения их минимизации, а с позиции оптимизации затрат на достижение заданного качества изделий. Целевая функция управления принимает направление повышения эффективности использования ресурсов по стадиям ЖЦ. Это особенно актуально на ранних стадиях ЖЦ, когда идет одновременное формирование затрат и качества изделия.

Повышение качества, как правило, требует дополнительных затрат ресурсов. Затраты и уровень качества относительно будущего изделия следует определять параллельно и учитывать их соотношение на всех стадиях ЖЦИ. На это указывают многие экономисты. В.И. Павлюченко пишет:

«...эффективность нельзя измерять и оценивать исходя только из движения стоимости, необходимо также в полной мере учитывать измерение потребительной стоимости» [1, с.38]. Это важное методологическое положение должно служить отправным моментом для управления затратами живого и овеществленного труда. Минимизация затрат и максимизация качественных параметров на издании может быть выражена в обеспечении минимума суммарных затрат в расчете на единицу комплексного показателя качества продукции. Эта цель детализируется по стадиям ЖЦ и основным аспектам системы – техническому, экономическому и организационному. Управление ЖЦ – прежде всего целевая ориентация всех методов снижения затрат и учет экономической специфики процессов ЖЦ. Механизм управления затратами по стадиям ЖЦ должен, с одной стороны, управлять затратами отдельных хозяйственных единиц, с другой обеспечить рациональное использование ресурсов по всему циклу.

Список литературы

1. Павлюченко В.И. Управление эффективностью экономических процессов. – М.: Мысль, 1986.
2. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты: Пер. в англ. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В XXI ВЕКЕ

Нутфуллина Д. И., Гоцунова А. В., Мозафаров А. Н., Козан М. Е.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: сегодня, когда российская экономика постепенно восстанавливается от кризиса, самым значимым ресурсом становится информация. «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Эту более чем актуальную фразу еще в начале XIX века произнес Натан Ротшильд, основатель знаменитого банковского дома. С тех пор цена и важность владения информацией увеличились многократно. Постоянно растущие требования к качеству и количеству представляемых данных со стороны различных пользователей, не могли не отразиться на бухгалтерском учете. Особый интерес представляет бухгалтерский учет XXI века: за последние 10-15 лет вопрос объективного и справедливого отражения информации о результатах деятельности компаний поднимался неоднократно.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, рыночно-ориентированный подход, креативный учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Учет... То, что еще в начале XX в. называлось бухгалтерским учетом, уже в последней трети этого столетия стало быстро изменяться. В современном понимании бухгалтерский учёт представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале организации и их изменениях путём сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.

К началу XXI столетия когда-то единый бухгалтерский учет окончательно распался на финансовый и управленческий, каждый из которых характеризуется наличием различных по своей сути целей и методов. В 2002 г. в связи со вступлением в законную силу главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль организаций» в отечественной практике официально появляется налоговый учет.

Управленческий и финансовый учет получают дальнейшее практически независимое развитие в XXI веке. Первый позиционируется как инструмент к принятию управленческих решений, некая информационная база, в которой все описано «по правде», максимально достоверно (приближено к реальности) для прогнозирования деятельности, если так можно выразиться, «для себя», тогда как финансовый учет ведется в соответствии с нормативными актами для широкого круга пользователей, отражая в основном прошлое компании.

Неоднократно мы замечали, когда в ходе переговоров руководители крупных организаций, готовые делиться содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности информацией, негативно реагируют на просьбы представить данные управленческого учета, что зачастую свидетельствует о том, что между этими направлениями учета лежит «информационная пропасть». Данная ситуация напоминает классический случай из курса микроэкономики об асимметричности информации, когда одна сторона или часть участников сделки обладают важной информацией, которой не располагают остальные участники сделки. Очевидно, что внешние пользователи бухгалтерской (финансовой)

отчетности зачастую будут находиться в более слабом положении, нежели менеджмент компании, и стремятся компенсировать образующийся информационный вакуум дополнительными данными нефинансового характера.

Растущие требования со стороны внешних пользователей и борьба за инвестиции привели к тому, что в финансовом учете появляются новые вехи развития бухгалтерской мысли, формирующие различные виды учета (социального, креативного, учета человеческих ресурсов, экологического и т. д.). Еще в 1965 году Роберт Энтони построил иерархию информации по уровням управления организацией, классифицируя информацию по масштабу и временным рамкам. Правило Энтони гласит: для различных пользователей и различных целей требуется различная информация [1]. Этим и объясняется появление новых направлений в рамках учета.

Я. В. Соколов и В. В. Патров отмечают, что XXI в. для нашего учета начался несколько раньше календарного. основополагающие решения были приняты в конце 90х годов XX в. Главные из них — Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) и новый План счетов. Первые воспроизводят в той или иной степени международные стандарты, второй продолжает наши отечественные традиции, т. е. нужно было и чужое брать, и свое сохранять. Это противоречие определяло постоянное метание нашей методологии из стороны в сторону [2].

Переломным моментом стало принятие Федерального закона от 27. 07. 2010г. №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», в соответствии с которым консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). Постановлением Правительства РФ от 25. 02. 2011 г. № 107 утверждено Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации. С 2013 года действует новый Федеральный закон от 6 декабря 2012 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в котором разъясняется, что регулирование бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с принципом «применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов».

Нельзя не заметить, что с начала XXI века темпы жизни бесконечно ускоряются, появляются новые виды предпринимательской деятельности, научно-технический процесс не стоит на месте, появляется интерес к нестандартным активам (предпринимательская способность, информация, человеческий капитал), в связи с чем становится очевидным, что регламентировать учет бесконечного множества ситуаций, возникающих в финансово-хозяйственной деятельности организации на законодательном уровне крайне трудно.

Таким образом, бухгалтерский учет становится более демократичным, большая роль отводится самой компании (профессиональное мнение бухгалтера), появляется вариантность отражения данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности, конкретные варианты учета закрепляются в локальном нормативном акте – учетной политике организации.

«Вот теперь представляемая информация может стать действительно объективной и приближенной к реальности», – могли подумать многие. Но на практике случилось обратное: менеджмент многих крупных компаний начал выстраивать, моделировать учетную политику таким образом, чтобы бухгалтерская (финансовая) отчетность смотрелась более привлекательно, интересно в глазах целевой аудитории. В итоге возникли ситуации злоупотребления правом на самостоятельное определение методов учета, что несомненно негативно отражается на качестве представляемых данных. Вероятно, раньше мы бы назвали это вуалированием бухгалтерской (финансовой) отчетности, но теперь – креативным учетом — совершенно новое понятие, которое часто позиционируют как творческий учет. Следовательно, бухгалтер становится творцом, конструктором правды. В такой ситуации получение объективных данных отчетности возможно лишь при условии, что менеджмент компании заинтересован в справедливом отражении информации, что на практике можно считать недостижимым [5].

Если раньше организации «рисовали» (фальсифицировали) показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности для достижения целевых показателей, то теперь акцент сместился в сторону того, чтобы сделать это максимально законным способом, используя инструменты учетной политики. Нами был проведен учебный эксперимент: мы максимально «улучшили» параметры учетной политики организации, имеющей рейтинг в соответствии с классификацией S&P [3]CCC+ (очень высокий кредитный риск). После пересчета показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности существенно улучшились – рейтинг А- (обязательства выше среднего качества). Парадоксально, но одни и те же факты хозяйственной деятельности могут иметь различное влияние в зависимости от выбранных в учетной политике методов.

Данная проблема неоднократно рассматривалась на многих международных конференциях, встречах, так на Всемирном бухгалтерском конгрессе в Риме в 2014г. итоговым вопросом, заданным

участникам дискуссии был: «Каким же, на ваш взгляд, должен стать бухгалтер 2020?» Определения многих знаковых людей в этой области были очень похожи и свелись к следующим характеристикам: бухгалтер будущего должен быть открытым к любым изменениям в условиях экономической жизни; непрерывно обучающимся; независимым; воспринимающим точки зрения на деятельность своей фирмы изнутри и извне; участвующим в управлении фирмой и стремящимся к этому; способным к принятию самостоятельных решений; обладающим умением общаться с самыми разными людьми.

Наряду с креативным учетом, также появляется рыночно-ориентированный, представляющий собой расширение границ традиционного бухгалтерского учета, увеличение состава показателей бухгалтерской отчетности в интересах все возрастающих требований пользователей.

Если модели традиционного учета и отчетности являются недостаточными для обеспечения полной картины деятельности организации, то компании смещают акцент в своей отчетности. Они дополняют историческую финансовую информацию дополнительными данными о деятельности по наращению капитализированной стоимости компании и нефинансовых аспектах развития, существования. Как правило, дополнительная информация не может быть проверена аудиторами, вследствие чего у менеджеров компании появляется соблазн дополнить отчетность позитивными несуществующими или существенно приукрашенными фактами.

Так, после слияния в 2000 году AOL и Time Warner прибыли компаний упали и не оправдывали ожиданий в отношении будущего роста и синергетического эффекта, сделанных на стадии слияния при анализе отчетности. Оценка подобных компаний индустрии существенно снизилась. В результате AOL Time Warner признал убытки \$99 млрд., которые стали крупнейшими в истории. При рассмотрении нефинансовых показателей деятельности предприятия в составе документа, в котором публикуется финансовая отчетность (например, в годовом отчете), пользователям приходится полагаться на данные, не проверяемые аудиторами, подготовка которых, зачастую требует специальных знаний от менеджеров компании [4].

Данная информация должна являться основой корпоративного управления каждой отдельной корпорацией и, несмотря на специфический характер, должна регламентироваться и иметь определенный стандарт представления.

Таким образом, становится очевидным, что данные представляемые в бухгалтерской (финансовой) отчетности не всегда отражают реальное положение компании. Данная проблема стала особенно актуальна в настоящее время.

По нашему мнению ключ к решению лежит в повышении уровня правового сознания как бухгалтеров, так и менеджеров компаний, что является достаточно сложным и долгосрочным процессом. Необходимо привыкать к этике и традициям, принятым во всем цивилизованном мире. В этой связи компаниям целесообразно использовать подход, который можно назвать «триединым». Это означает, что компании формируют свою отчетность в области устойчивого развития в трех основных критериях: экономическая жизнеспособность, экологическая результативность и социальная ответственность.

Прежде всего, компании должны понимать, насколько важно быть ответственными и прозрачными и представлять информацию о своей деятельности в максимально полном объеме. Компании должны отчитываться о своей деятельности не только в соответствии с внутренней политикой и процедурами, но также и в соответствии с ожиданиями и интересами внешних пользователей.

Отчеты должны готовиться на регулярной основе. Они должны проходить верификацию и аудит независимой третьей стороной (аудитором), в свою очередь имеющим соответствующий международный статус и репутацию. Это важно для любого бизнеса, так как определяет уровень доверия общества к конкретной компании и бизнесу в целом, служит основой для долговременной и успешной работы на рынке.

В настоящее время бухгалтерский учет претерпевает существенные изменения, происходит унификация применяемых стандартов в данной сфере, смещение акцентов в результате необратимых процессов глобализации, «стирания» государственных границ, преобразований во всех сферах жизнедеятельности человечества. На данный момент сложно оценить или предугадать последствия происходящих событий, но несмотря ни на что, мы верим в то, что в XXI веке система учета достигнет небывалой прозрачности и объективности.

Список литературы

1. Р. Энтони, Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. /Под ред. и предисл. А. М. Петрачкова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

2. Я. В. Соколов, В. В. Патров. Бухгалтерский учет в XXI веке: как он начался в нашей стране, 2009. – 13 с.
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Кредитный_рейтинг
4. <http://www.branan.ru/media/pubs/168/>
5. <http://www.pocbuh.ru/bu-21/izmeneniya-v-strukture-buhgalterskogo-ucheta.html>

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пугачева.М.А., Латыпова Э.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия.

Аннотация: в работе рассмотрены теоретические основы управления затратами предприятия и ее основные функции. Выделены проблемы, связанные с формированием эффективной системы управления затратами.

Ключевые слова: управление затратами, предприятие, планирование, прибыль.

Одной из основных целей предприятия является получение максимальной прибыли. Достижения этой цели ограничивается затратами производства и реализации, рыночным спросом на продукцию предприятия.

В современных условиях развития экономических отношений, обусловленные нестабильностью финансовых рынков и усилением конкуренции, существенным становится выбор методов борьбы за повышение доходности компаний.

В качестве конкурентного преимущества многие коммерческие организации выбирают стратегию, направленную на систему управления затратами предприятия.

Управление затратами предприятия – процесс направленный на достижение высокой экономической результативности, за счет снижения уровня затрат, в результате чего повышается уровень прибыльности предприятия. Управление затратами является одной из важных функций экономического механизма любого предприятия.

К объекту управления затратами предприятия относятся все затраты предприятия, процесс их формирования и снижения. К субъекту управления затратами относится управляющая система предприятия, которая состоит из руководителей и специалистов предприятия.

Правильная организация системы управления затратами на современных предприятиях позволит более эффективно использовать ресурсы предприятия.

Затраты на производство – совокупность расходов организации на производство продукции и ее реализацию, выраженную в денежной форме.

В зарубежной литературе затраты характеризуются как стоимостная оценка потребления товаров и услуг.

К основным задачам управления затратами относятся:

- определение роли управления затратами, как одного из факторов повышения экономических результатов деятельности предприятия;
- определение основных методов управления затратами;
- повышение эффективности деятельности предприятия;
- выявление затрат по основным функциям управления;
- проведение расчета затрат по отдельным структурным подразделениям и предприятию в целом;
- создание информационной базы по снижению издержек производство;
- поиск резервов снижения затрат.

Управление затратами является важной составляющей системы управления затратами предприятия и предполагает выполнение всех функций, т. е. включает планирование и прогнозирование затрат, координацию и регулирование, учет и анализ затрат, стимулирование, мониторинг затрат.

Планирование – это постановка целей и разработка стратегических планов, которые необходимо достигнуть организации за тот или иной период. Различают краткосрочные и долгосрочные виды планирования затрат.

Прогнозирование осуществляется для того. Чтобы определить общую величину финансовых, трудовых и материальных ресурсов, которые необходимы для реализации продукции и получении прибыли предприятия.

Координация и регулирование затрат представляет собой сравнение фактических затрат с запланированным уровнем, выявление отклонений и принятие мер по устранению расхождений. Учет

необходим для подготовки информации, необходимой при принятии управленческих решений. Существует два вида учета: управленческий и финансовый. Управленческий учет обеспечивает информацией, которая необходима руководителям и менеджерам внутри организации для принятия правильных решений. Финансовый учет обеспечивает информацией пользователей вне организации и предполагает сравнение затрат с доходами для определения прибыли.

Анализ затрат является элементом функции контроля в общей системе управления производственными затратами. Анализ помогает дать оценку эффективности использования производственных ресурсов предприятия, определить пути снижения затрат на производство, собрать информацию для принятия рациональных управленческих решений. Стимулирование подразумевает проведение мероприятий по воздействию на участников производства, побуждающих к выполнению установленных плановых затрат и находить пути их снижения.

Контроль (мониторинг) затрат осуществляется путем сравнения запланированных и фактических затрат.

На практике многие организации сталкиваются с определенными сложностями в решении различных проблем управления затратами.

Первая проблема состоит непосредственно в сложности точного измерения состава затрат, что оказывает значительное влияние на осуществление учетных операций. Вторая проблема связана с неоднозначным влиянием затрат на финансовый результат экономического субъекта в целом, который выражается бухгалтерской прибылью (убытком). В зависимости от применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, т.е. станет расходом. Третья проблема связана с множеством различных видов затрат, поэтому требуется детальное изучение их классификации для дальнейшего обобщения и оптимизации. [1, с.45].

Существует следующая классификация затрат [2, с.20]:

1. По роли в системе управления:
 - производственные;
 - непроизводственные (общекорпоративные).
2. По степени прослеживаемости себестоимости:
 - прямые;
 - косвенные (косвенные).
4. По отношению к динамике объема продаж (производства или иного уровня деятельности):
 - переменные;
 - постоянные;
5. По значимости для планирования, контроля и принятия решений:
 - регулируемые и нерегулируемые;
 - контролируемые и неконтролируемые;

Производственными называются затраты, связанные с производством. Непроизводственные затраты связаны с управлением предприятием и сбытом продукции.

Прямые – это затраты, которые можно отнести на себестоимость каждого конкретного вида продукции.

Косвенные затраты – это затраты, которые включаются в себестоимость косвенным путем, т. е. путем распределения между различными видами продукции.

Постоянными затратами являются затраты, которые не зависят от изменения объемов производства. Под переменными затратами понимаются непосредственно зависят от объемов производства.

Таким образом, управления затратами это одна из основных систем управления предприятием. Правильная организация системы управления затратами позволит снизить затраты компании, оперативно управлять издержками и прибылью организации.

Список литературы

1. Полтавская В. Ю., Лукашова О. А. Актуальные проблемы управления производственными затратами // Молодой ученый. — 2016. — №11.1. — С. 45–48
2. Кузьмина М.С., Акимова Б.Ж Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие – 2015 – С. 11–17.

ПРЕВЕНТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Родыч Т.В.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет. Казань, Россия

Аннотация: дано определение риска. Определены и рассмотрены основные способы и методы управления рисками коммерческой организации в условиях неопределённости.

Ключевые слова: риск, управление риском, методы оценки риска, прогнозирование, неопределённость.

В результате сложившейся неблагоприятной экономической ситуации, усиления глобализации экономических процессов, в условиях неопределённости, возрастает значимость оценки и управления потенциально существенными рисками. Риск – это стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям в финансово- хозяйственной деятельности экономического субъекта. Риск характеризуется неожиданностью, непредсказуемостью и неблагоприятностью последствий, являясь неотъемлемой частью любой хозяйственной деятельности. Идентификация различных его форм достаточно актуальна и приемлема для исследования. Риск представляет собой субъективную оценку объективной неопределённости, которая, в свою очередь, выступает в качестве неизмеримого явления, препятствующего прогнозированию. Неопределённость является основным фактором риска, характеризующимся неоднозначностью будущих событий.

Учитывая, что в условиях неопределённости высока вероятность отклонения будущих денежных потоков от прогнозного значения, большое значение имеет согласованность концепции риск – менеджмента и финансовой стратегии организации, что обеспечивается системным анализом риска каждого вида деятельности в целях максимальной эффективности каждого цикла, и соответственно, всей финансово–экономической деятельности в целом.

В частности, должны быть оценены риски потери финансовой устойчивости; упущенной выгоды; снижения доходности; прямых финансовых потерь; риск ослабления рыночной позиции компании; операционные, технологические, страновые; риски, связанные с качеством менеджмента и другие.

Предпосылками минимизации рисков могут служить различные способы управления: проведение процедур и разработка правил управления рисками; страхование рисков; создание резервов на покрытие возможных потерь; хеджирование рисков, диверсификация активов и обязательств, избежание рисков, как крайняя мера в отношении рисков и другие.

На этапе выявления природы неопределённости, анализа риска главным остается разработка адекватной модели оценки данного явления и выбор экономического решения с учетом наиболее эффективных инструментов. В условиях неопределённости часто сложно установить оптимальные критерии эффективности. При этом очень важно решить вопрос о выборе, построении и использовании экономико–математических моделей оценки риска, и, последующего экономического анализа.

Как показывает практика, статистические методы измерения риска имеют существенные ограничения по применению, так как основываются на обработке массива данных, требующего большого объема статистической информации. В условиях неопределённости возрастает значимость таких методов оценки рисков, как, анализ чувствительности экономической величины, стресс – тестирование, метод сценариев, анализ возможных потерь стоимости активов под влиянием рыночных факторов.

Метод анализа сценариев предполагает идентификацию ключевых показателей, влияющих на экономическую величину, которые в последующем ранжируются по степени влияния на экономическую величину и по уровню неопределённости. Чем дальше горизонт прогнозирования в условиях неопределённости, тем больше возрастает роль участия высококвалифицированных экспертов при применении сценарного анализа. Комбинация различных вариантов раскрытия критической неопределённости формирует четыре сценария для идентификации рисков: наихудший (worst case), нижний (low case), базовый (base case), верхний (high case). Каждый сценарий должен быть подвергнут детальному анализу, с описанием причинно–следственных связей и прогнозных параметров экономической величины.

Инструмент «стресс – тестирование» – один из важнейших способов оценки и управления рисками, который позволяет определить воздействие ряда факторов риска на важнейшие финансовые показатели деятельности экономического субъекта, а так же определить максимальный размер потерь в случае наступления неблагоприятной ситуации.

Качественный анализ при проведении стресс – тестирования нацелен на выявление резервов покрытия возможных убытков в случае возникновения рисков ситуаций и выработке комплекса мер по снижению уровня риска. Регулярный мониторинг актуальности стресс-тестов будет способствовать эффективности текущих прогнозов.

Принимая во внимание простоту применения данного способа и однозначности результатов, важно минимизировать субъективизм при анализе сценариев.

Исследование природы риска и его последующая оценка – неотъемлемая часть и важнейший компонент успешной деятельности коммерческой организации. Создание эффективной системы управления рисками и практическое применение рассмотренных методов превентивного управления рисками позволит снизить непредвиденные убытки, удерживать необходимый уровень ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. И как следствие, повысить капитализацию компании, усилив тем самым рыночные позиции и репутацию экономического субъекта в условиях нестабильности.

Список литературы

1. Каспина Р. Г. Реорганизация системы управления при формировании корпоративной отчетности // Казанская наука. – №10. – 2013. – с. 108–111.
2. Ивашкевич В.Б. Проблемы управленческого учета и отчетности в обеспечении устойчивого развития предприятий // Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики». – Новополюцк, ПГУ, 2015
3. Шигаев А.И. Использование данных актуарного учета в стратегическом управлении // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост: Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. – ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет. – 2016. – С. 129-133.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

Снеткова Т.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в бухгалтерском учете должна формироваться экономическая информация, позволяющая осуществлять контроль рациональности выбора цели и результатов торговой деятельности, мониторинг внешних и внутренних ограничений достижения поставленной цели. Приоритетным в системе управления торговой деятельностью становится комплексный подход к качественному обслуживанию клиентов с целью максимального охвата потребительской аудитории многопрофильным пакетом услуг по продвижению товаров до целевого потребителя. Инновации и современные технологии в оптовой и розничной торговле определяют новые объекты бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, оптовая торговая деятельность, розничная торговля.

Оптовая и розничная торговля – наиболее динамичный вид экономической деятельности, где можно воплотить нестандартные идеи и за короткий срок добиться серьезных результатов. Каждый хозяйствующий субъект под влиянием макроэкономических тенденций придерживается стратегии, направленной на сбалансированность, устойчивость и прибыльность бизнеса в долгосрочной перспективе, увеличение доли рынка в региональных сегментах.

Общий подъем экономики всегда характеризуется многообразием форм и методов торговли, повышением уровня обслуживания покупателей. Приоритетным становится комплексный подход к качественному обслуживанию клиентов с целью максимального охвата потребительской аудитории многопрофильным пакетом услуг по продвижению товаров до целевого потребителя.

Бухгалтерский учет и внутренний контроль в торговых организациях не ограничивается только регистрацией фактов хозяйственной жизни с целью выявления финансовых результатов торговой деятельности. В бухгалтерском учете должна формироваться учетно-аналитическая информация, позволяющая осуществлять контроль рациональности выбора цели и результатов торговой деятельности, мониторинг внешних и внутренних ограничений достижения поставленной цели, бюджетный контроль составления и исполнения сметных балансов.

В целях повышения эффективности обслуживания покупателей в системе управления торговой деятельностью разрабатываются внутренние организационно-распорядительные стандарты, формируются маркетинговые проекты по проведению рекламных акций, оцениваются возможные последствия реализации этих положений и их влияние на дальнейшую деятельность организации. Профессионально разработанные положения учетной политики и правила документооборота обеспечивают опосредованное администрирование технологии принятия эффективных управленческих решений и контроля их реализации в торговой деятельности[1,с.71].

Наряду с традиционными задачами бухгалтерского учета купли-продажи товаров в учетной политике формируются актуальные положения по учету фактов хозяйственной жизни, связанных с обслуживанием покупателей в процессе продажи товаров. Приоритетным в системе управления торговой деятельностью является формирование учетно-аналитической информации по направлениям стимулирования и мотивации потенциальных покупателей, а также поощрения лояльных клиентов.

Инновации и современные технологии в оптовой и розничной торговле определяют новые объекты бухгалтерского учета. В этой связи руководитель бухгалтерской службы разрабатывает формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, формы внутренней бухгалтерской (финансовой) отчетности и технологию обработки учетной информации, составляет график документооборота экономического субъекта по учету торговых скидок в разрезе маркетинговой политики.

В современных условиях в бухгалтерском учете торговой деятельности формируется экономическая информация об эффективности реализации маркетинговых проектов по продвижению определенных категорий товаров на рынках сбыта.

Организация бухгалтерского учета в торговых организациях позволяет осуществить оперативное и стратегическое управление торговой деятельностью на основе выработки альтернативных подходов в достижении конечных целей. В оптовой торговле бухгалтерский учет обеспечивает контроль за правомерностью и рентабельностью предоставления торговых скидок, эффективностью проведения рекламных мероприятий. Для розничной торговой деятельности в учетной политике разрабатываются положения по учету скидок с применением дисконтных карт или бонусных программ, порядок учета подарочных сертификатов. В настоящее время отсутствуют однозначные нормативно-правовые рекомендации в области бухгалтерского и налогового учета инноваций и современных технологий в торговле, например, по учету рекламного оборудования и товара, предоставленного поставщиками для продвижения основного товара до конечного покупателя.

Система бухгалтерского учета торговой деятельности способна генерировать информацию в разрезе управления рисками, сбытом и стоимостью только в том случае, если она базируется на использовании современных информационных технологий и специальных программных продуктов. Использование устаревших ИТ-решений, которые не удовлетворяют информационные потребности управления торговой деятельностью, относится к ключевым проблемам развития отрасли на современном этапе. Скорость принятия управленческих решений и технологичность их исполнения – основа успеха торговой деятельности[2,с.613].

Список литературы

1. Маркарян С.Э., Снеткова Т.А. Интерактивные формы и методы обучения в преподавании экономической дисциплины «Деловое администрирование в бухгалтерском учете»//Евразийское Научное Объединение.2015.Т.1. №7(7). С.71–73
2. Снеткова Т.А. Отраслевые особенности управленческого учета в страховых организациях//Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики: сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р.(отв.редактор). Казань, 2014.С.610-613

ПОНЯТИЕ ЛИКВИДНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Усанова Д.Ш., Хайруллин И.Г., Хайруллина К.Т.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. в статье рассматривается использование показателей ликвидности для диагностики ситуации over-capitalization и overtrading. Даются отличительные характеристики каждой из них и описываются необходимые направления управленческих решений.

Ключевые слова: оборотный капитал, ликвидность, overtrading, over-capitalization

Понятие ликвидности в современной экономической литературе связывают со способностью активов быстро обращаться в деньги, а также с возможностью быстро расплатиться по возникающим обязательствам.

В работах отечественных экономистов, для измерения ликвидности компании предлагается использовать ряд коэффициентов, наиболее распространенными из которых являются коэффициенты абсолютной (быстрой), промежуточной и общей ликвидности. Достаточно подробное описание в отечественных источниках находят и разнообразные модели финансовой устойчивости, которые основаны на определенных соотношениях активов и пассивов компании разной срочности. В результате анализа ликвидности, и в дополнение – финансовой устойчивости, получается сухая констатация фактов о достаточности или недостаточности определенных активов для покрытия обязательств компании и соответствие или несоответствие некоторым «идеальным» значениям рассчитанных показателей.

Отличием западной школы является тот факт, что анализ ликвидности проводится в целях обеспечения более эффективного управления оборотным капиталом. Следует признать, что большинство западных экономистов обычно ограничиваются описанием двух показателей ликвидности – абсолютной и общей, а модели анализа финансовой устойчивости могут быть не описаны вовсе. Для чего же нужен анализ ликвидности по мнению западных экономистов? Он проводится с целью определить, не находится ли компания в ситуации *overtrading* или *over-capitalization*.

Ситуация *over-capitalization* характеризуется избыточным объемом оборотного капитала и свидетельствует о том, что у компании имеются избыточные запасы и денежные средства, завышена дебиторская задолженность, при достаточно низком уровне кредиторской задолженности. Для установления факта, что компания находится в стадии *over-capitalization*, используются: отношение выручки к оборотному капиталу, показатели ликвидности, показатели оборота отдельных элементов оборотного капитала в днях. Все перечисленные показатели анализируются в динамике, полученные значения обязательно сравниваются со среднеотраслевыми и с показателями компании-лидера отрасли.

Ситуация *overtrading* характеризуется большим и быстрым наращиванием объемов продаж при сохранении прежнего уровня оборотного капитала или при его незначительном росте при существенном росте объемов продаж. Следующие признаки говорят о том, что компания находится в стадии *overtrading*: быстрое увеличение объемов продаж; увеличение объемов оборотного капитала (а, возможно, и внеоборотных активов) при удлинении сроков оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности; небольшое увеличение долгосрочного капитала (преимущественно за счет нераспределенной прибыли) при резком росте объемов кредиторской задолженности и овердрафта; резкое ухудшение значений показателей ликвидности, а также показателей, характеризующих состояние долговых обязательств компании.

Обе рассмотренные выше ситуации (и *over-capitalization*, и *overtrading*) свидетельствуют о проблемах в управлении оборотным капиталом. При этом, если компания находится в стадии *over-capitalization*, то решение проблемы следует искать в более грамотном управлении краткосрочными активами, а именно: необходимо проанализировать состояние запасов, избавиться от ненужных, и, возможно, пересмотреть стратегию закупок (для управления запасами разработано множество моделей как в отечественной, так и зарубежной литературе, одной из наиболее известных является модель EOQ – модель оптимального размера заказа, она же модель Уилсона); кроме этого, нужно проанализировать кредитную политику и сложившиеся взаимоотношения с дебиторами, возможно следует пересмотреть отдельные аспекты, а в некоторых случаях, эффективным решением будет воспользоваться услугами факторинговой компании; при избыточных суммах денежных средств достаточно будет воспользоваться одной из моделей управления денежными средствами, которые, в таких случаях, рекомендуют излишки денежных средств инвестировать, а вот характер инвестиций будет зависеть от того, является ли этот излишек временным или он носит постоянный характер. Если же компания находится в стадии *overtrading*, то решение проблемы недостаточности оборотного капитала для резкого увеличения объемов продаж кроется в поиске соответствующих источников финансирования. При этом, если ситуация *overtrading* носит временный характер, то компании следует искать дополнительное краткосрочное финансирование, если же рост бизнеса прогнозируется постоянным, то следует обратить внимание на возможности привлечения долгосрочных источников финансирования.

Таким образом, чтобы менеджмент компании мог адекватно оценить ситуацию, следует сравнивать показатели ликвидности, оборачиваемости, соотношения выручки к оборотному капиталу

и другие своей компании со среднеотраслевыми (сложившимися в данной отрасли бизнеса и являющиеся нормой). Любое резкое отклонение будет свидетельствовать о том, что компания входит в стадию overtrading или over-capitalization, и, следовательно, требуется принять соответствующие меры, т.к. ситуации over-capitalization и overtrading имеют негативные последствия для компании в виде упущенных покупок, ухудшения взаимоотношений с поставщиками и банками, дополнительных расходов и т.д.

В отечественной литературе достаточное внимание уделяется проблемам расчета показателей ликвидности и эффективности управления оборотным капиталом [3, С.254], [4, С.242], [6, С.30], признается, что они играют важное значение при принятии управленческих решений [8, С.66]. При этом в качестве индикаторов эффективности деятельности менеджмента компании, эти показатели напрямую не используются [1, С.59], [7, С.55] и при анализе финансовых стратегий не рассматриваются [5].

Однако вышесказанное не опровергает возможности влияния эффективности управления оборотным капиталом и отдельными его элементами на стоимость компании. В настоящее время небольшое количество эмпирических исследований по российским компаниям было проведено, среди которых отметим исследование Анкудинова А.Б. и Кочемасовой Н.В. [2, С.50], которые доказывают, что существует зависимость между эффективным управлением денежными средствами, как одного из основных элементов оборотного капитала, и стоимостью компании.

Список литературы

1. Анкудинов А.Б. Индикаторы эффективности вклада менеджмента в создание акционерной стоимости на зрелых и формирующихся рынках // Вестник казанского государственного финансово-экономического института. – 2007. – С.58–60
2. Анкудинов А.Б., Кочемасова Н.В. Эмпирический анализ влияния уровня остатков денежных средств на стоимость российских компаний // Экономический вестник республики Татарстан. – 2016. – С.45–51
3. Дашин А.К., Кирпиков А.Н. Проблемы применения методических подходов к финансовому управлению дебиторской задолженностью организации // Научное обозрение. – 2016. – С.252–255
4. Кирпиков А.Н. Дискуссионные вопросы экономической диагностики платежеспособности по данным бухгалтерского баланса организации // Научное обозрение. – 2014. – С.241–244
5. Почитаев А.Ю., Ахметов Р.Р. Сравнительный анализ матричных моделей финансовых стратегий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016.
6. Савицкая Г.В. О соотношении и алгоритмах расчета показателей собственного оборотного капитала и чистого оборотного капитала // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – С.30–35
7. Стрельник Е.Ю., Нуретдинова Р.Р. Ключевые показатели эффективности в управлении корпоративными финансами // Экономический вестник республики Татарстан. – 2014. – С.52–57
8. Хайруллин И.Г. Информационно-аналитическая поддержка управленческих решений // Вестник казанского государственного финансово-экономического института. – 2011. – С.63–67

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НГХК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Хайруллин А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье описаны крупные мероприятия и основные показатели нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан 2016 года, а также рассмотрены основные проблемы и перспективы её развития, которая является одной из бюджетообразующих отраслей экономики России.

Ключевые слова: нефтегазохимический комплекс, перспективы развития, крупные мероприятия и итоги 2016 год.

Нефтегазохимический комплекс является базовым сектором промышленности Республики Татарстан, имеющий принципиальное значение для функционирования практически всех сегментов экономики не только республики, но многих других регионов России. Предприятия нефтегазохимической отрасли располагают значительным промышленным и экспортным потенциалом, являются инновационно активными и инвестиционно привлекательными. В последние годы растет доля химической и нефтехимической продукции в общереспубликанском объеме

отгруженной промышленной продукции, что свидетельствует о позитивном изменении структуры промышленного производства.

В настоящее время предприятия химии и нефтехимии находятся в единой технологической цепочке, которая начинается стадией разведки и добычи нефти и завершается производством товаров заключительного этапа переработки углеводородного сырья. Основными игроками нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан являются два крупнейших российских предприятия-производителя базовых полимеров ПАО «Нижнекамскнефтехим» и ПАО «Казаньоргсинтез», ведущие предприятия в нефтеперерабатывающей отрасли ОАО «ТАИФ-НК» и АО «ТАНЕКО», а также другие не менее важные компании.

В недрах Минэнерго РФ в 2012 году был утвержден план развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года. К этому сроку Татарстан должен стать глобальным конкурентным устойчивым регионом. Этого вполне можно добиться, уделяя особое внимание проблемам научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, тем более в республике есть положительные тенденции роста и все необходимое для дальнейшего динамичного и инновационного развития нефтегазохимического комплекса, о чем свидетельствуют следующие показатели.

Объем промышленного производства за 2016 год составил 1 трлн 966 млрд рублей, индекс промышленного производства (ИПП) – 103,6%. По итогам прошлого года предприятиями нефтегазохимического комплекса произведено продукции на 1 149, 7 млрд. рублей, что составляет 58,5% республиканского объема.

Сводный индекс промышленного производства отраслей, составляющих комплекс, находится на уровне 100,5%. Сальдированный финансовый результат по крупным и средним предприятиям НГХК за 11 месяцев 2016 года составил 222,9 млрд рублей, что на 16,2% выше уровня соответствующего периода 2015 года. По важнейшим видам продукции достигнуты следующие результаты: добыто 35,5 5 млн тонн нефти, из которых более 28 млн тонн – добыто компанией «Татнефть» (малыми нефтяными компаниями добыто более 100 млн тонны нефти), что составляет 104,3% к 2015 году; произведено 1654, 5 тыс. тонн пластмасс в первичных формах (102,7% к 2015 году); произведено 675, 8 тыс. тонн синтетических каучуков (103,7% к 2015 году) и 12,8 млн. штук шин (93,4% к 2015 году). Рост ИПП свидетельствует о росте производства, который, в свою очередь, увеличивает прибыль, что может выражаться в растущей стоимости акций компаний. Это говорит о том, что Республика Татарстан является хорошей площадкой для локализации производства как отечественных, так и зарубежных предприятий.

В 2016 году на территории Республики Татарстан были проведены ряд крупных мероприятий в области нефтепереработки и нефтехимии: впервые в России на НПЗ «ТАНЕКО» создано безмазутное производство; ОАО «ТАИФ-НК» с 2012 года продолжает реализацию крупномасштабного инвестиционного проекта строительства Комплекса глубокой переработки тяжелых остатков, которая выходит на финишную прямую, мощность переработки сырья составит 3,7 миллиона тонн в год, глубина переработки нефти увеличится до 98%, а прибыль компании вырастет почти вдвое; химзавод по производству минеральных удобрений «Аммоний» выведен на проектную мощность; ПАО «Нижнекамскнефтехим» начал промышленное производство марок полиэтилена для литья крышек и колпачков, новой марки для кабельной промышленности, а также на предприятии состоялся запуск модернизированного производства альфа-олефинов мощностью 37,5 тыс. тонн/год.

Кроме того, в 2016 году впервые прошел Полимерный день, где приняли участие представители Департамента химико-технологического и лесопромышленного комплекса Минпромторга России, кабинета министров Татарстана, Торгово-промышленной палаты республики, ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг», ПАО «Нижнекамскнефтехим», ПАО «Казаньоргсинтез». Цель проведения мероприятия – популяризация и продвижение отрасли производства и переработки полимеров, а также стимулирование производства продуктов с более высокой добавленной стоимостью и их продвижение на внутренние и внешние рынки.

Также в Республике Татарстан ежегодно проводится «День Химика», который позволяет ещё более укрепить позиции, как производителя химической и нефтехимической продукции в России, и способствует привлечению в химическую науку и промышленность одаренной талантливой молодежи.

Несмотря на открытие крупных производств, модернизации и технического перевооружения действующих предприятий, освоения новых видов продукции предприятиями, организации дискуссионных площадок, существуют основные проблемы развития нефтегазохимической отрасли: недостаток квалифицированных молодых кадров; недостаточная глубина переработки углеводородного сырья; узкая линейка ассортимента конечной нефтехимической и химической продукции; низкая производительность труда; низкий уровень генерации и внедрения

инновационных технологий на производстве; низкая конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем рынке; низкая доля экспорта химической и нефтехимической продукции, импорт высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью; высокие ставки по кредитам, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Развитие и успех в любой отрасли известен давно. Это стабильный спрос на её продукцию, наличие множества компаний в отрасли, что создает развитую здоровую конкуренцию, грамотное законодательство, способствующее развитию отрасли, а не тормозящее её. Не менее важны подготовленные кадры, развитая материально-техническая база, различные товары и услуги, которые компании отрасли используют в своей работе. Это некая идеальная картина мира, которая не всегда выдерживает столкновения с реальностью.

Я считаю, что государству целесообразно предлагать реальные экономические стимулы для разработок и продвижения отечественных технологий, осуществить эффективное импортозамещение и снизить зависимость внутреннего рынка от влияния зарубежных компаний, обеспечив тем самым экономическую безопасность.

Для эффективного развития НГХ отрасли необходимо несколько условий:

- 1) Выработать грамотную единую техническую политику.
- 2) Проводить эффективную налоговую политику.
- 3) Добиться низких ставок по кредитам для финансирования рентабельных проектов.
- 4) Проводить коммерциализацию результатов НИОКР, системное внедрение, тиражирование, дальнейшее совершенствование отечественной инновационной техники и технологий.
- 5) Приоритетно развивать информационные технологии.
- 8) Обеспечить отрасль качественными кадрами, растить свои кадры благодаря качественной программе адаптации на предприятии или же задуматься о создании системы корпоративного обучения.

9) Технически переоснащать, создавать новые безопасные и экологически чистые технологии в рамках года экологии в России в 2017 году.

Потенциал развития отечественной нефтегазохимической отрасли остается огромным. Необходимо лишь правильно распределить имеющиеся денежные потоки и направить их в проблемные зоны. Сегодня без продукции нефтегазохимии невозможно дальнейшее развитие сопряженных отраслей промышленности, таких как: автомобилестроение, приборостроение, авиастроение, судостроение, и др. Следовательно, важным показателем развитости стран является уровень производства продукции высоких переделов.

Эффективное развитие нефтегазохимической промышленности обеспечит достижение основных социально-экономических эффектов, таких как: выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью; насыщение внутреннего рынка крупнотоннажными полимерами; ежегодный вклад ВВП от реализации продукции нефтегазохимии; увеличение количества рабочих мест; увеличение объема поступлений в бюджет налогов от развития сопутствующих производств.

Таким образом, при правильно поставленных целях и грамотном решении поставленных задач НГХ промышленность Республики Татарстан не только останется в лидерах этой отрасли внутри страны, а также способна выйти на мировой уровень благодаря сырьевым ресурсам, мощной научно-образовательной базе, высококвалифицированным кадрам, и, конечно, всемерной поддержке руководства республики.

Список литературы

1. Алексеева Ю.А. К вопросу о проблемах и перспективах развития НГХК ПФО // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 21. С. 400–402
2. Интернет ресурс: <https://realnoevremya.ru/articles/51423>
3. Речь заместителя Премьер-министра РТ – министра промышленности и торговли Республики Татарстан А.А. Каримова на совместной итоговой коллегии Министерства экономики Республики Татарстан и Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан на тему: «Инновационное развитие предприятий – основа повышения конкурентоспособности экономики Республики Татарстан»
4. Приказ Министерства энергетики РФ от 8 апреля 2014 года N 651/172 // Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года
5. Дебердиева Е.М., Вечкасова М.В. Состояние и проблемы модернизации Российской нефтегазохимической промышленности // Тюменский индустриальный университет
6. Журнал "Нефтегазовая вертикаль" №3/2013 год

7. Интернет ресурс: <http://tatstat.gks.ru>

8. Валеева Р.Д., г. Казань. Планирование стратегии корпоративного образования // Материал регионального научно-практического семинара «Полимодельность развития системы современного профессионального образования в условиях глобализации и интеграции», г. Зеленодольск, 2012

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОД ОЦЕНОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Хамидуллина Г.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: рассматриваются основные проблемы формирования резервов под оценочные обязательства, а также возможные варианты их решения. Предлагаемые рекомендации повысят качество и доступность информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности

Ключевые слова: оценочные обязательства, резервы под оценочные обязательства, учетная политика, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Порядок учета резервов под оценочные обязательства регулируется ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (далее ПБУ 8/2010). Примерами оценочных обязательств являются гарантийные обязательства, выданные организацией в отношении проданных ею в отчетном периоде товаров (работ, услуг); обязательства по судебным искам, имеющимся, но незавершенным на отчетную дату, решения по которым могут быть приняты в следующем отчетном периоде; обязательства по уплате штрафов, пеней, выставленных налоговыми органами, но обжалованных организацией; обязательства, возникшие в результате незаконного загрязнения окружающей среды и пр. Общим для перечисленных оценочных обязательств является неопределенность в сроке исполнения и (или) в их величине.

Согласно ПБУ 8/2010 для создания резерва под оценочные обязательства необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- у организации существует обязанность, явившаяся результатом прошлых событий хозяйственной жизни, от исполнения которой организация не может избежать;

- уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;

- величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Вероятность того что оценочное обязательство существует следует определять на основе информации, имеющейся до даты утверждения финансовой отчетности.

Источниками информации могут служить данные об аналогичных фактах хозяйственной деятельности, заключения экспертов, события после отчетной даты, позволяющие получить дополнительные аналитические данные, и др. Для выявления оценочных обязательств необходимо проанализировать широкий спектр документов: акты проверок налоговыми, таможенными и надзорными органами; договоры, предусматривающие существенные финансовые санкции за нарушение их условий; прогнозы финансового и имущественного состояния организации; деловую переписку с контрагентами, уточняющую недостаточно освещенные вопросы в других источниках информации и т.д.

Уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения обязательства, признается вероятным, если более вероятно, чем нет, что такое уменьшение произойдет.

Достоверность величины оценочного обязательства, по которому организация создает резерв, достигается путем соблюдения ряда принципов и правил, предусмотренных ПБУ 8/2010. Во-первых, при определении величины оценочных обязательств, организация должна учитывать возможные будущие события, которые могут повлиять на размер суммы, необходимой для погашения обязательства. Например, ожидаемые изменения в технике и технологии, законодательных ограничениях и т.п.

Во-вторых, расчет оценки должен быть основан на информации, доступной на отчетную дату и документально подтвержден. Если после отчетной даты организация получает информацию, которая свидетельствует об изменении сделанной ранее оценки величины оценочного обязательства, то информацию об оценочном обязательстве в финансовой отчетности необходимо предоставить в соответствии с требованиями ПБУ 7/98 «События после отчетной даты».

В-третьих, если предполагаемый срок оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией, величина резерва под оценочное обязательство подлежит дисконтированию.

В-четвертых, при признании оценочного обязательства необходимо оценить вероятность уменьшения экономических выгод по каждому обязательству в отдельности за исключением случаев, когда по состоянию на отчетную дату существует несколько обязательств, однородных по характеру и порождаемой ими неопределенности, которые следует оценить по совокупности.

В-пятых, пунктом 17 ПБУ 8/2010 предусмотрены два способа оценки: путем выбора из набора значений; путем выбора из интервала значений. На наш взгляд, для каждого оценочного обязательства можно применять любой из предусмотренных способов. Выбор способа должен зависеть от детальности экспертной оценки.

В-шестых, при определении величины оценочного обязательства организация не должна принимать в расчет сумму встречного требования или сумму требования к третьим лицам в возмещение расходов, которые организация, как ожидается, понесет при исполнении данного оценочного обязательства.

Анализ требований ПБУ 8/2010 показал, что для их практической реализации, необходимо следующее.

Учитывая то, что информационная база для оценки оценочных обязательств формируется всеми функциональными службами организации (определяемыми нами как центры ответственности по выявлению и оценке оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов), необходимо разработать систему их взаимодействия с бухгалтерией, прописав ее в стандартах корпоративного управления.

Кроме того, на наш взгляд, организациям следует предусмотреть параметры учетной политики, характеризующие особенности признания резервов под оценочные обязательства. Предлагаемые параметры учетной политики представлены в таблице 1

Таблица 1

Предлагаемые параметры учетной политики в отношении раскрытия порядка учета резервов под оценочные обязательства

Параметры	Рекомендации автора
1. Шкала оценки вероятности оттока экономических выгод	высокая степень вероятности – 50-95% очень высокая степень вероятности -95-100%
2. Ставки и способы дисконтирования (или порядок их определения), используемые для оценки резервов под оценочные обязательства в случае существенных изменений покупательной способности валюты в будущих отчетных периодах	При этом указать методику анализа существующих условий на финансовых рынках, рисков, связанных с предполагаемыми последствиями условного факта. К примеру: безрисковая процентная ставка по государственным облигациям; ставка, основанная на средневзвешенной стоимости капитала и пр.
3. Положение о применяемых способах оценки оценочного обязательства: путем выбора из некоторого набора значений; путем выбора из интервала значений; путем выбора из определенного набора значений	При этом необходимо указать на возможность применения любого способа в зависимости от детальности экспертной оценки
4. Особенности условий признания, оценки каждого вида резерва под оценочное обязательство	Раскрыть конкретные условия признания резервов под оценочные обязательства
5. Синтетические и аналитические счета для учета резервов	В соответствии с предложениями по созданию общей резервной системы мы предлагаем использовать счет: 82 «Резервный капитал», субсчет «Резервы под оценочные обязательства», счета третьего порядка по видам оценочных обязательств
6. Периодичность создания резервов	При формировании годовой бухгалтерской отчетности в обязательном порядке; целесообразно при формировании промежуточной отчетности

Список литературы

1. Куликова Л.И. Оценочные обязательства: признание в учете и оценка//Бухгалтерский учет. – 2011. – с.30–32
2. Хамидуллина Г.И. Формирование финансовой отчетности в условиях развития бухгалтерского учета собственного капитала акционерных обществ//Диссертация – 2011.

УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА ТАТАРСТАНА

Алиакберова Л.З., Лето Л.А

Аннотация В статье проводится анализ проблем и перспектив развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Татарстан.

Ключевые слова: медицинский туризм, лечебно-оздоровительный туризм, санаторно-курортная зона региона.

Актуальность исследования текущих тенденций в сфере медицинского туризма обусловлена рядом важных моментов. Во-первых, в настоящее время темпы роста медицинского туризма во многих странах являются достаточно высокими по сравнению с другими туристскими сегментами, а его развитие в отдельных странах осуществляется на уровне государственной политики. Во-вторых, возрастает роль медицинского туризма, в том числе лечебно-оздоровительного туризма, в формировании ВВП, в обеспечении занятости населения, усиливается его влияние на ключевые отрасли экономики. В-третьих, развитие медицинского туризма способствует стабилизации или улучшению санаторно-курортной зоны регионов и страны в целом.

В настоящее время лечебно-оздоровительный туризм является перспективным видом предпринимательской деятельности, который базируется на уникальной научной базе.

Республика Татарстан является одним из регионов-лидеров в сфере развития туризма. В последнее время наблюдается положительная динамика по ряду показателей развития данной отрасли. По данным Государственного комитета по туризму Республики Татарстан ежегодный темп прироста туристского потока в регион составляет около 13,5%, а темп прироста объема предоставленных услуг в данной сфере – около 17%.

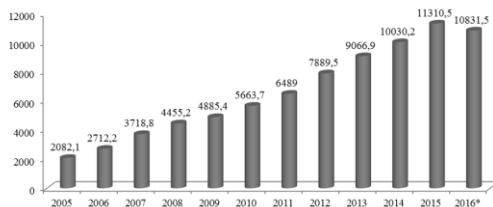


Рис. 1. Динамика объема реализации услуг в сфере туризма в Республике Татарстан, млн. руб. *за 11 месяцев 2016 года

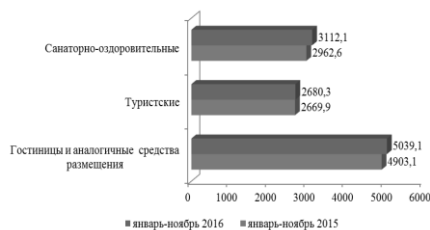


Рис. 2. Объем реализации услуг в сфере туризма в Республике Татарстан в разрезе видов услуг в 2015–2016 гг., млн. руб.

Таблица 1.

Динамика численности лиц, размещенных в коллективных средствах размещения Республики Татарстан в разрезе целевых групп, в тыс. чел.

Наименование	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, чел.,	638,2	732,4	896,7	908,2	1018,0	1112,6	1277,5	1479,5	1668,6	1759,1	1782,4	1367,1*
в том числе:												
– с деловыми, образовательными и профессиональными целями	314,9	320,8	488,6	503,5	573,4	459,0	582,4	553,0	529,5	557,4	533,4	-
– с целью досуга, рекреации, отдыха	151,8	165,8	181,9	198,1	225,2	385,2	401,9	611,0	731,6	733,7	885,2	-
– с целью лечения и профилактики	145,2	147,9	144,3	140,7	148,5	113,2	148,5	133,5	131,4	140,3	136,6	-
– прочее	26,3	97,9	81,9	65,9	70,9	155,2	144,7	182,0	276,1	327,7	227,2	-

* данные за 9 месяцев 2016 года

В настоящее время на территории Республики Татарстан функционируют 46 санаторно-курортных учреждений. Вместимость объектов санаторно-курортного комплекса Татарстана составляет 8847 койко-мест, в обслуживании проживающих занято более 4300 специалистов. В 2016 году в санаториях Республики Татарстан отдохнуло более 160 тысяч человек.

Несмотря на то, что в Республике Татарстан развитие лечебно-оздоровительного туризма происходит достаточно быстрыми темпами, имеется ряд проблем по таким направлениям как подготовка кадрового персонала; повышение качества оказываемых услуг; инвестиционная деятельность; узнаваемость (продвижение услуги); современная инфраструктура; доступное ценообразование и др.

В настоящее время лечебно-оздоровительный туризм в Татарстане является перспективной и необходимой составляющей развития экономики региона и его социальной сферы.

СОКРАЩЕНИЕ НОРМАТИВНОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ДНЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ И УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.

Бердникова О.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Мы живем в интересное время, когда темпы жизни все убыстряются, а технологии переворачивают нашу жизнь и меняют устоявшиеся традиции. То, что ранее казалось невозможным, теперь является обыденным явлением и прочно входит в нашу жизнь.

Ключевые слова: продолжительность рабочего дня, человеческие ресурсы, здоровье.

«За последнее десятилетие мировая производительность оставалась застойной, несмотря на экспоненциальный рост технологического прогресса и инвестиции в инновации. Это самое последнее проявление парадокса производительности (очевидная неспособность технологической инновации обеспечить более высокие уровни производительности) является одной из величайших экономических загадок»[1, с.46]. Несмотря на все достижения научно-технического прогресса,

множества инноваций глобального прироста производительности мы не наблюдаем. Что же происходит? Возможно, нужны инновации в другой сфере, не только в сфере технологий, а и в сфере организации труда.

Еще один важный аспект. «Цифровые технологии, основанные на аппаратном и программном обеспечении и сетях... Становятся все более усовершенствованными и интегрированными, вызывая трансформацию общества и глобальной экономики» [1, с.20]. Эти трансформации затрагивают, в том числе и занятость рабочей силы. Все меньше и меньше персонала требуется для крупных мировых корпораций в области цифровых технологий с гигантской капитализацией. «Создание единицы ценности с привлечением значительно меньшей рабочей силы, чем десять или пятнадцать лет назад, стало возможно благодаря минимальной стоимости цифрового бизнеса» [1, с.20]. Таким образом, в ближайшем времени возможен рост безработицы.

Данное исследование основывается на трудах классиков экономической теории, таких как К.Маркс и Дж.М.Кейнс, которые рассматривали вопрос сокращения рабочего времени с точки зрения макроэкономического подхода.

Кейнс предсказывал, что через 100 лет не будет потребности в таком объеме труда. Будет решена проблема выживания, и труд, как производительная сила не будет нужен в прежнем объеме. «Трехчасовые смены или пятнадцатичасовая рабочая неделя решат проблему» [2, с.28].

В работах К.Маркса есть высказывания о «возможности нации совершать все свое производство за более короткое время» [2, с.28].

Современные исследователи тоже часто обращаются к данной теме с точки зрения личной эффективности работника. «Энергия, а не время – вот главная валюта высокой эффективности» [3, с.10]. «Причины истощения, снижения эффективности и упадка сил лежат не в интенсивности энергозатрат, а в их продолжительности и отсутствии восстановления» [3, с.51]. Одной из причин называют чрезмерную продолжительность рабочего дня, которая перекрывает возможности отдыха и восстановления, а также работу без выходных и перерывов.

С другой стороны, в соответствии с кривой Максвелла при уменьшении рабочей нагрузки выработка увеличивается в два раза [4, с.128]. Частично это можно объяснить увеличением количества ошибок при продолжительной работе. У каждого человека есть ограниченное количество здравых решений, которые он может принять в течение дня. А неудачные решения сказываются на производительности. Намного логичнее измерять работу не часами, а результатом. Конечно, стресс и переработки сказываются и на здоровье нации. «Страны, имеющие более высокие темпы сокращения продолжительности рабочего времени, имели в среднем и больший темп роста ожидаемой продолжительности жизни» [5, с.57].

Также не будем забывать, что для человека помимо потребности выживания, есть потребность в развитии. «Для реализации многогранных человеческих способностей требуется время, в рамках которого развитие человека становится самоцелью, – свободное время. Обладание таким временем включается в благосостояние» [6, с.18]

Следует отметить еще один макроэкономический аспект – увеличение продолжительности жизни и увеличение количества людей на планете. «В течение 160 лет ... максимальная ожидаемая продолжительность жизни увеличивалась на один год каждые четыре года». [6, с.173]. Во всем мире идет тенденция увеличения пенсионного возраста. Сокращение рабочего времени было бы неплохим решением данной проблемы.

Нобелевский лауреат Ангус Дитон считает, что «доход и здоровье – вот два важнейших элемента благосостояния» [6, с.171]. Вопрос сокращения рабочего времени не простой и неоднозначный, имеющий макроэкономические последствия. В то же время, задумываясь о развитии человеческого потенциала, о сохранении качества жизни, данный вопрос может стать предметом исследования, а возможно, и решением, с одной стороны увеличения производительности труда, с другой стороны – продлению здоровой жизни населения планеты.

Список литературы

1. Четвертая промышленная революция/ Клаус Шваб. – Москва: Эксмо, 2016 – 208с. – (Библиотека Сбербанка.Т63).
2. Золотов А.В. Маркс и Кейнс о сокращении рабочего времени: прогнозы несбывшиеся, но гениальные/ Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки, 2015, №4(40).
3. Жизнь на полной мощности. Управление энергией- ключ к высокой эффективности, здоровью, счастью/ Джим Лоэр, Тони Шварц. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 154 [6] с. – Библиотека Сбербанка.Т.44).

4. Scrum. Революционный метод управления проектами/ Джефф Сазерленд. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 228 с. – Библиотека Сбербанка.Т.60).
5. Золотов А.В. , Мухин П.В. Сокращение рабочего времени как фактор укрепления здоровья/ Журнал «Здоровье – основа человеческого потенциала : проблемы и пути их решения», 2014, №1.
6. Золотов А.В. Об основном противоречии экономического развития и его актуальном проявлении/ Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки, 2016, №3(43).
7. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / – М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. – 368 с.

ФОРМИРОВАНИЕ У ГРАЖДАН ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОБСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ

Бердникова О.А., Кириллов В.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Отечественная статистика и исследования населения последних лет показывают, что россияне всё больше внимания уделяют своему здоровью, питанию, внешнему виду, двигательной активности. Частично это связано с активной политикой государства в области спорта, строительства большого количества спортивных объектов, имиджевой рекламой здорового образа жизни.

Ключевые слова: здоровье, человеческие ресурсы, мотивация.

Можно выделить следующие группы спортивных организаций, которые предоставляют населению физкультурно-оздоровительные услуги:

- 1) государственные и муниципальные организации, либо имеющие учредителями какие-либо органы государственного и муниципального управления, либо ни являющиеся подразделениями соответствующих государственных или муниципальных предприятий и учреждений;
- 2) коммерческие организации, основная цель деятельности которых – извлечение прибыли;
- 3) некоммерческие организации (спортивные секции, группы, созданные на базе общеобразовательных учебных заведений, вузов, предприятий различных форм собственности);
- 4) спортивные клубы.

В значительной степени этой позитивной тенденции способствует развитие фитнеса как бизнеса. Несмотря на платность такого рода услуг, население рассматривает фитнес – как инвестиции в собственное физическое и душевное здоровье.

Проведенный Всероссийским центром изучения общественного мнения опрос населения подтвердил цифрами отмеченную благоприятную динамику развития массового спорта в нашей стране. Согласно данным опроса, за последние десять лет оценка положения дел в сфере развития физической культуры и спорта существенно улучшилась: доля россиян, позитивно оценивающих ситуацию, выросла с 42 до 59%. Позитивные оценки дают в основном молодые россияне (70%). И одновременно меньше стало тех, кто считает, что положение дел в данной сфере — негативное (с 44 до 30%).

Спортом с той или иной периодичностью занимается половина опрошенных россиян (52%, в 2006 году — 39%), в том числе 10% — ежедневно, 14% — несколько раз в неделю, 9% — раз в неделю, 7% — несколько раз в месяц, 11% — несколько раз в год. За последние семь лет заметно увеличилась доля тех, кто занимается спортом регулярно: ежедневно — с 6 до 10%, несколько раз в неделю — с 8 до 14%. Наиболее активно занимаются спортом (не реже, чем несколько раз в неделю) 18-24-летние респонденты (40% против 16% среди пожилых), москвичи и петербуржцы (33%). Мужчины несколько чаще сообщают о регулярных занятиях спортом, нежели женщины (27 против 22% соответственно).

Главная причина, по которой россияне игнорируют занятия спортом или редко им занимаются — отсутствие времени на них (37%). Многие также признаются, что не испытывают подобной потребности (28%), а также сетуют на плохое состояние здоровья (23%) и отсутствие силы воли (22%). Менее актуальные факторы — нехватка денег (6%, в 2006 году — 11%), неразвитость спортивной инфраструктуры в месте проживания (4%), отсутствие возможности заниматься с тренером (3%).

Полученные ВЦИОМ данные показывают нам общие тенденции и подкрепляют их конкретными количественными данными, однако не могут указать причины этого многопланового явления. Истинные предпосылки к изменению отношения к двигательной активности вообще и к различным видам спорта в частности остаются за пределами поля зрения социологов.

Попробуем разобраться в данном социокультурном феномене с точки зрения трансформации экономических, социальных и психологических факторов, качественно меняющих общественное сознание россиян.

Одной из наиболее весомых причин изменения отношения населения России к двигательной активности стал неуклонный рост доходов и благосостояния, отмечаемый за последние годы. Во многих странах мира замечена тенденция роста интереса людей к спорту при нарастании благосостояния. В экономической теории данный феномен описывается в терминах эластичности спроса по доходу.

Проще говоря, широкие круги населения, достигшие определенного уровня благосостояния, начинают больше обращать внимания на свою внешность, самочувствие, работоспособность, энергичность, личную конкурентоспособность. Применяя классификацию А. Маслоу, можно сказать, что закрыв наиболее насущные потребности в пище, одежде, жилье, материальных благах, население начинает больше внимания уделять потребностям более высокого уровня – в укреплении имиджа, здоровья, продлении трудоспособного возраста, в активном отдыхе с семьей.

Второй момент, который повлиял на приобщение россиян к физической культуре и здоровому образу жизни – это спортивный бизнес на двигательной активности, лидером в котором является фитнес-индустрия.

Фитнес преобразил бывшую советскую физкультуру в имиджевую двигательную активность. Сам прошлый образ физкультурника в трико с оттянутыми колготками теперь заменен, стараниями фитнес-клубов, на образ успешного и энергичного человека, управляющего своим здоровьем, весом и телосложением по современным методикам.

Косвенное подтверждение указанным качественным изменениям в отношении и сознании потребителей мы найдем в тех же результатах опроса ВЦИОМ. Они же подтверждаются исследования Левада-центра. Так, мы можем увидеть, что улучшились показатели регулярности занятий двигательной активностью на недельных интервалах. Число людей, занимающихся спортом 2-3 раза в неделю, увеличилось с 9% в 2006 г. до 16% в 2015 г. Также возросло и число лиц, занимающихся спортом 1 раз в неделю – с 6 до 9%. А вот количество людей, занимающихся физической культурой 1-3 раза в месяц даже сократилось – с 8 до 7%. Почти не выросло и число занимающихся несколько раз в год; таковых было в 2006 г. – 10%, в 2015 – 11%.

В таблице 1, представленной ниже, мы можем увидеть динамику по годам.

Таблица 1.

Занимаетесь ли Вы физкультурой, спортом или нет? (закрытый вопрос, один ответ)							
	2006 г.	2008 г.	2009 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<i>Да, регулярно</i>	9	9	12	13	15	13	16
<i>Да, время от времени</i>	16	17	16	18	20	21	24
<i>Очень редко</i>	19	18	17	17	17	18	21
<i>Никогда</i>	55	54	53	52	47	48	38
<i>Затрудняюсь ответить</i>	1	2	2	-	1	<1	1

Что же так положительно повлияло на население России, и почему произошёл такой серьёзный сдвиг за столь непродолжительный период? Может быть, Министерство спорта РФ, а также местные спортивные управления стали работать лучше? Вполне возможно. Однако на долю улучшения работы государственных и муниципальных структур по физкультуре и спорту можно дать не более 10-15% от полученного эффекта.

Основным мотивационным ресурсом стала сама жизнь, в которой рыночная экономика играет преобладающее значение. Рост доходов населения обусловил изменение культуры отдыха и структуры досуга.

Свою лепту в данный список вносит и массовая автомобилизация россиян. Теперь многие жители России постоянно пользуются личными автомобилями, что автоматически ограничивает их возможности в активном движении.

Мощным ресурсом в становлении нового образа жизни является фитнес-индустрия, которая в течение последних полутора-двух десятков лет прививает россиянам вкус к занятиям двигательной активностью и правильному питанию. Велик также вклад телевидения и интернета, которые уделяют физической активности, спорту, правильному питанию и походу даже всё больше места.

На наш взгляд, именно фитнес-клубы придают занятиям двигательной активностью устойчивый и регулярный характер. Причем не в последнюю роль играет и финансовый фактор – потребители, заплатив за определенный период занятий в фитнес-клубе, не хотят, чтобы деньги пропали впустую и стараются ходить на занятия даже тогда, когда приходится преодолевать лень.

Увеличение финансирования государством физической культуры и спорта также увеличило количество людей, занимающихся спортом. Но данный фактор не является в общей мотивации ведущим – особенно для самой массовой категории – неорганизованных рынков, в которых люди занимаются пробежками, утренней гимнастикой и т.д. в инициативном порядке.

В целом, ситуации на российском рынке фитнес-индустрии отражает мировые тенденции. Как описывает в своих исследованиях нобелевский лауреат Ангус Дитон: «Жители Земли не только стали жить дольше или богаче. Они стали более высокими и сильными, что повлекло за собой многие позитивные изменения...». Люди стали более ответственно относиться к собственному здоровью. Усиление внимания на данную проблему государства, плюс активная позиция бизнес структур фитнес индустрии может существенно улучшить качество жизни россиян.

Список литературы

1. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / – М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. – 368 с.
2. Дуркин П. К. Личная физическая культура и здоровье человека: учеб. пособие для вузов. – Архангельск: Изд-во АГТУ, 2015. – 54 с.
2. Филипенко Е.В. К вопросу об эффективности профилактики алкоголизации населения. // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» // Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2016). С. 61–63
3. Экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие / В.В. Кузин [и др.]. – М.: СпортАкадемПресс, 2015. – 351 с.
4. Яценко В.И. Технологии здоровьесозидания, как фактор повышения общей и личной физической культуры населения: сб. материалов IV междунар. науч.- практ. конф. – Стерлитамак, 2014. – С. 51 – 52
5. <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115256>
6. <http://www.levada.ru/2015/11/17/chto-poseshhayut-rossiyane/>

ТЕНДЕНЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В МЕДИЦИНСКОМ БИЗНЕСЕ

Булнина А.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний день для медицинской организации привлечение клиентов, изучение их потребностей и предпочтений являются ключевыми аспектами при формировании спроса и продвижения своих услуг. Действенным инструментом изучения населения являются демографический анализ и показатели демографической информации, которые будут рассмотрены в данной работе.

Ключевые слова: демографическая информация, медицинский бизнес, демографический анализ.

В наше время современная медицина стоит особняком среди всех видов услуг. Востребованность частной медицины можно объяснить с точки зрения постоянно увеличивающегося темпа современной жизни. Люди хотят максимально быстро решить свои проблемы со здоровьем, получив при этом определенный уровень сервиса, и по причине распространения коммерции на большинство сфер жизни, психологически готовы платить за это деньги.

Для любой организации привлечение клиентов, изучение их потребностей и предпочтений являются ключевыми аспектами при формировании спроса и продвижении своих товаров и услуг. Медицинское учреждение – не исключение.

Действенным инструментом изучения населения, потребителей, потенциальных клиентов является демографический анализ.

В клиенто-ориентированных медицинских организациях, как в коммерческих организациях, широко используется демографическая информация.

Рассмотрим, какие показатели, содержащиеся в демографической информации, являются важными для медицинского бизнеса.

Бизнес-демографами исследуется взаимодействие таких демографических показателей, как миграция, смертность и рождаемость, и их влияние на деловую среду [2; с. 17].

Руководство каждой организации при создании собственного дела первоначально изучит структуру и состав рынка. Для менеджмента и маркетинга очень важны следующие показатели: количество домашних хозяйств, потенциальных потребителей, половозрастная структура, доходы, род деятельности, национальность и т.д. Чем больше получено показателей – тем достоверней будет демографический анализ, на основе которого будут приняты управленческие решения, в частности, решение о создании новой организации.

В медицине особо для создания портрета потенциального потребителя и прогнозирования спроса важны такие показатели, как жизненный цикл семьи, половозрастная структура, количество пожилых и детей, уровень дохода [1; с. 15].

Полученные данные позволяют организациям разрабатывать маркетинговую политику, ориентированную на потребительские предпочтения и потребности, а также и доходы. Но применить демографический анализ можно не только в целях исследования рынка и прогнозирования спроса, объема производимой продукции и услуг. Также он широко используется и в кадровой политике, позволяя планировать и распределять трудовые ресурсы внутри организации. К примеру, ввиду старения населения увеличивается доля людей пенсионного возраста, из-за чего в дальнейшем организации заменяют нетрудоспособных и достигших пенсионного возраста сотрудников. Принятию эффективных решений в этом вопросе способствуют показатели текучести кадров и когортный анализ. Полученные данные позволяют сформировать пенсионный план.

Сейчас демографический анализ – это неотъемлемая часть процесса принятия управленческих решений. На основе его анализа и демографической информации составляется бизнес-план организации. Для укрепления своих конкурентных позиций организациям, в том числе и медицинским, необходима не общая информация, а детальный анализ рынка по доходам потребителей, его половозрастной структуре, плотности заселения региона и т.д. Все это позволяет прогнозировать изменения потребительских предпочтений и скорректировать маркетинговую и товарную политику организации.

Популярность и востребованность демографического анализа растет, поэтому эффективные специалисты-демографы также очень востребованы и часто привлекаются для решения различных задач в торговле, кадровом политике, социологии, поэтому их количество будет увеличиваться и увеличиваться [3; с. 111].

В заключении отметим, что достоверные данные, полученные в результате демографического анализа, позволяют принимать обоснованные и рациональные управленческие решения, а также оптимально планировать деятельность организации. В связи с этим обстоятельством всегда актуальны демографические исследования, перепись населения, когортный анализ. Только при соблюдении этого условия демографическая информация, задействованная в процессе разработки и принятия управленческих решений, пойдет на благо и развитие организации [1; с. 155].

Для медицинской организации такие показатели, содержащиеся в демографической информации, как половозрастная структура населения, уровень доходов, род занятий позволяют спрогнозировать спрос и влиять на его формирование, а также выявлять потенциальных клиентов. В дальнейшем полученную информацию можно будет использовать при формировании маркетинговой политики медицинской организации, в рекламных целях и в связях с общественностью.

Таким образом, для медицинской организации демографическая информация и демографический анализ – это кладезь ценной для ведения успешного бизнеса информации.

Список литературы

1. Бизнес-энциклопедия "Медицинский менеджмент"/под общ. ред. Н. С. Алексеевой, Я. А. Накатиса, А. Я. Гольшева. – Санкт-Петербург: Бонниер Бизнес Пресс, 2015. – 618с.
2. Галкин В.В. Медицинский бизнес. – Москва: КНОРУС, 2016. – 512с.
3. Федорова Ю.В. Менеджмент в медицинском бизнесе: учебник: электронное локальное издание / Федорова Юлия Вячеславовна [и др.]; ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И. М. Сеченова Минздрава РФ, Лечебный фак., Каф. экономики и менеджмента. – Москва: ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И. М. Сеченова Минздрава России, 2014. – 488с.

ПЕРЕХОД ОТ МОДЕЛИ ЛЕЧЕНИЯ К МОДЕЛИ ПРОФИЛАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА ПРОФИЛАКТИКИ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОНКОЗАБОЛЕВАНИЙ В ЗАО «МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ ИДК» ГРУППА КОМПАНИЙ «МАТЬ И ДИТЯ»

Бухарова Т.Н., Геркина Е.А.

ЗАО «Медицинская компания ИДК» Группа компаний «Мать и дитя», Самара, Россия

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. С начала 2000-х годов в России ежегодно регистрируется более 450.000 новых случаев злокачественных новообразований. Постоянный рост абсолютного числа больных с впервые в жизни установленным диагнозом злокачественного новообразования объясняется, с одной стороны улучшением диагностики и учета, ростом среди населения доли лиц старшего возраста, с другой, истинным ростом заболеваемости злокачественными новообразованиями (Концепция развития здравоохранения до 2020 года).

Ключевые слова: здоровье, онкозаболевания, модель профилактики.

Смертность населения России от онкологических заболеваний на 30% превышает этот показатель в странах Европейского Союза. Онкологические заболевания в России характеризуются высокой долей смертей в течение первого года после установления диагноза: например, от рака легкого в течение первого года после выявления умирает более половины пациентов (56%), от рака желудка — 55%, что свидетельствует о серьезных недостатках в системе выявления этих заболеваний среди населения. Мужчины трудоспособного возраста умирают от онкологических заболеваний почти в 2 раза чаще, чем женщины, но заболеваемость среди женщин выше (Концепция развития здравоохранения до 2020 года). [1]

Распространенность, тяжесть и неблагоприятный прогноз злокачественных новообразований определяют их важную медико-социальную и экономическую значимость. Очевидно, что разработка стратегий профилактики факторов риска, включая раннее выявление онкологических заболеваний, меры медико-социальной и психологической поддержки пациентов будет способствовать уменьшению смертности от этой патологии.

Люди с наследственной предрасположенностью к новообразованиям составляют около 1% от всего населения. К наиболее часто встречающимся наследственным формам рака относятся: рак молочной железы (является наиболее часто встречающейся опухолью у женщин, за прошедший год распространенность рака этой локализации составила 426,4 на 100 тыс. населения, а смертность в течение года после установления диагноза — 6,6%), рак яичников (составляет около 3% от всех злокачественных опухолей, возникающих у женщин), рак легкого, рак желудка, рак толстого кишечника, меланома, острая лейкемия. [2]

Настороженность врача и пациента при наследственности, отягощенной тем или иным онкологическим заболеванием, а также общие знания о первых признаках рака позволяют проводить эффективные мероприятия по активной профилактике рака. Согласно данным ВОЗ, почти треть случаев онкологических заболеваний можно предотвратить. Поэтому одной из ключевых стратегий здравоохранения является профилактика рака. [3]

Для оптимизации работы с данной группой населения в нашей компании создан и развивается «Центр профилактики наследственных онкозаболеваний». В 2017г. планируется создать диагностический и консультативный центр по раннему (доклиническому) выявлению и профилактике наследственно обусловленных форм злокачественных новообразований по локализациям (молочная железа, яичники). В 2019г. планируется освоить полный технологический цикл выполнения услуги по всем локализациям.

Алгоритм выявления лиц с наследственной предрасположенностью к злокачественным заболеваниям выглядит следующим образом:

- Оценка семейной отягощенности на основе анализа анкет онкологических больных (рак молочной железы, яичников, ободочной кишки);
- Подтверждение наследственной предрасположенности к злокачественным новообразованиям на генетическом уровне у онкологических больных с помощью молекулярно-генетических методов;
- Проведение ДНК-диагностики у клинически здоровых членов семей с целью выявления герминальных мутаций генов-супрессоров опухолевого роста, дающих высокий риск развития злокачественных новообразований;
- Формирование контингента повышенного риска среди родственников онкобольных – носителей герминальных мутаций;
- Клинический мониторинг групп риска;

- Помощь в рождении здорового потомства.
 - Подтверждение наследственной предрасположенности к злокачественным новообразованиям на генетическом уровне проходит следующие этапы:
 - Первичная консультация врача-онколога;
 - Выявление онкологических заболеваний, имеющих доказанное влияние наследственных факторов предрасположенности;
 - Формирование показаний для дальнейшего исследования (выбор методов молекулярно-генетического обследования);
 - Предтестовое консультирование для профилактики возникновения психологической травмы;
 - Проведение ДНК-диагностики у клинически здоровых членов семей с целью выявления герминальных мутаций;
 - Выполнение молекулярно – генетических исследований в соответствии с назначенным диагностическим алгоритмом.
 - Варианты исследования :
 - обследование на наличие мутаций/полиморфизмов
 - обследование семьи на наличие известной типированной мутации/полиморфизма у больного родственника
 - Формулирование заключения с указанием вероятностей возникновения заболевания
 - Формирование контингента повышенного риска:
 - Послетестовое консультирование врачом-онкологом по результатам молекулярно-генетического исследования;
 - Назначение дополнительной программы обследования по диагностическим алгоритмам – в зависимости от выявленных предрасположенностей;
 - Предложение пациенту программы диспансерного наблюдения. [4]
 - Клинический мониторинг групп риска (врач онколог) выглядит следующим образом:
 - Составление Программы диспансерного наблюдения – профилактические периодические обследования;
 - Создание реестра выявленных предрасположенностей, развившихся заболеваний и согласование их с результатами молекулярно-генетического исследования;
 - Сотрудничество с Областным онкологическим диспансером, Хосписом
- Создание центра онкогенетики повысит возможность раннего выявления наследственных заболеваний позволит снизить онкозапущенность у данной группы населения и смертность.

Список литературы

1. Койчужев, Арсен Аскерович Автореферат Региональная модель профилактики онкологической патологии и реабилитации пациентов онкологического профиля
Режим доступа: <http://medical-diss.com/medicina/regionalnaya-model-profilaktiki-onkologicheskoy-patologii-i-reabilitatsii-patsientov-onkologicheskogo-profililya>
2. Рак и наследственность. Режим доступа: http://www.inmedi.ru/index_oncology_heridity.html
3. Любченко Л. Н., Батенева Е. И. Медико-генетическое консультирование и ДНК-диагностика при наследственной предрасположенности к раку молочной железы и раку яичников. – М.: ФГБНУ РОНЦ им. Н. Н. Блохина, 2014.
4. Журнал "Огонёк" №15 от 17.04.2017, стр. 26 «Сегодняшние пациентки совсем другие» Режим доступа <https://kommersant.ru/doc/3266735>

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Ганиева Г.А., Зарипова А.Х., Вдовина С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация, в статье рассматриваются особенности деятельности лечебно-профилактических учреждений, а также показатели эффективности их деятельности.

Ключевые слова: лечебно-профилактическое учреждение, эффективность деятельности.

Лечебно-профилактическое учреждение (ЛПУ) является самостоятельным учреждением здравоохранения, которое предназначено для оказания различных видов медицинской помощи населению.

Деятельность ЛПУ направлена на реализацию следующих основных видов деятельности: лечебно-профилактической, диагностической, санитарно-просветительной и противоэпидемической [2].

Особенность деятельности ЛПУ обусловлена с тем, что к нему применимы несколько глобальных характеристик:

-социальный статус: степень удовлетворения общественных потребностей в медицинских услугах;

-технический статус: уровень использования высоких технологий, современной медицинской аппаратуры и лекарственных препаратов;

-экономический статус: результативность хозяйственного управления.

ЛПУ ставит перед собой такие задачи как:

- повышение качества и объема профилактической работы;

- своевременное и качественное обследование;

- лечение и реабилитация больных в амбулаторных, стационарных условиях и на дому;

- усиление взаимодействия и преемственности с другими ЛПУ и санитарно-профилактическими учреждениями;

- повышение качества и оперативности медицинского ухода и сервисного обслуживания больных;

- оптимизация планово-финансовой и хозяйственной деятельности;

- развитие материально-технической базы;

- социальное развитие коллектива;

- своевременное внедрение достижений научно-технического прогресса;

- обеспечение готовности к работе в экстремальных условиях.

На сегодняшний день в России выделяют следующие типы ЛПУ:

1) стационарные

2) амбулаторные

3) санаторно-курортные.

К стационарному ЛПУ относятся больницы, клиники, госпитали и хосписы. Ведущим больничным учреждением данного направления является городская больница. Это ЛПУ, обеспечивающее квалифицированное обслуживание населения на основе достижений современной медицинской науки и техники.

Амбулаторные ЛПУ оказывает медицинскую помощь приходящим пациентам и на дому. К ним относятся диспансеры, поликлиники, фельдшерско-акушерские пункты, здравпункты, женские консультации, амбулатории

К санаторно-курортному типу ЛПУ входят санатории, профилактории и другие учреждения, деятельность которых основана на использовании для лечения и профилактики заболеваний преимущественно природных лечебных факторов (климат, целебные грязи, минеральные источники и др.), а также диетотерапии, физиотерапии и лечебной физкультуры.

При создании ЛПУ особое внимание нужно уделить на правильный отбор кандидата на пост руководителя ЛПУ. Эту должность должен получить специалист, владеющий необходимыми компетенциями и представляющий всю специфику функционирования отрасли. Имеется определенный риск, если управление ЛПУ находится в руках специалиста только с экономическим, юридическим, управленческим или каким-либо другим немедицинским образованием, то кадровый ресурс – так называемый человеческий капитал – станет для него лишь средством достижения определенных экономических целей (дохода, прибыли, капитала).

Деятельность ЛПУ должна быть эффективной как деятельность любых других организаций и предприятий. Оценка эффективности деятельности ЛПУ является важной частью комплексной системы планирования медицинского учреждения.

Деятельность любого медицинского учреждения ориентирована на обеспечение качества медицинской помощи (КМП), поэтому эффективность работы ЛПУ (медицинскую эффективность) можно отождествлять с качеством медицинской помощи.

Оценка качества медицинской помощи (КМП) определяет степень удовлетворённости, приемлемости и достаточности предоставляемой медицинской помощи. Данная оценка основывается на анализе показателей, которые характеризуют медицинскую эффективность, социальную удовлетворённость пациентов, а также произведённые при этом затраты.

Коэффициент медицинской эффективности (К мед.) это отношение количества больных, при лечении которых достигнут запланированный результат к общему количеству пролеченных больных.

Коэффициент социальной эффективности (К соц.) характеризует удовлетворенность пациентов оказанной им медицинской помощью.

Коэффициент соотношения затрат (К затр.) определяет соотношение нормативных и фактических затрат на лечение пациентов в конкретном отделении. Оно определяется квалификацией врача и его стремлением к рациональному использованию доступных ресурсов. [1]

Исходя из трёх вышечисленных коэффициентов можно рассчитать интегральный коэффициент эффективности медицинской помощи (К инт.), что позволяет получить обобщенную оценку изучаемых явлений.

Интегральный коэффициент медицинской помощи (К инт.) определяется как произведение коэффициента результативности (К рез.), социальной удовлетворенности (К соц.) и коэффициента соотношения затрат (К затр.):

$$К \text{ инт.} = К \text{ рез.} \times К \text{ соц.} \times К \text{ затр.}$$

Также, рассчитав по отделениям коэффициент объема деятельности (К об.) и коэффициент экономичности (К эк.), можно найти коэффициент эффективности деятельности всего медицинского учреждения (К эф. д.):

$$К \text{ эф. д.} = К \text{ об.} \times К \text{ эк.}, \text{ где:}$$

- коэффициент объема медицинской помощи (К об.) представляет соотношение фактического количества пролеченных больных к плановому количеству больных;
- коэффициент экономичности (К эк.) – это отношение фактически произведенных расходов отделений к плановым.

Деятельность ЛПУ оценивается как эффективная при значении коэффициента эффективности деятельности более 1,0 и как неэффективная – при значении менее 1,0.

Таким образом, оценка эффективности медицинской деятельности – это определение реального состояния системы медицинской помощи, оказываемой в лечебном учреждении по отношению к желаемым результатам. Данная оценка позволяет руководству принимать правильные решения, касающиеся деятельности ЛПУ.

Список литературы

1. Оценка эффективности деятельности многопрофильного ЛПУ в условиях внедрения новой системы оплаты труда медицинского персонала / ГлавВрач. 2010. – № 8 [электронный ресурс] – режим доступа: <http://glavvrach.panor.ru>
2. Юрьев В.К., Куценко Г.И. Общественное здоровье и здравоохранение (Учеб. для студентов, интернов, аспирантов). – СПб., 2012. – 914 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.

Егоров Е.В., Себелев С.С.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Аннотация. В современной экономике ценность человеческого капитала, в том числе капитала здоровья, существенно возросла, но государству (особенно в кризисных и нестабильных экономических условиях) все труднее поддерживать здоровье населения, особенно на местном уровне в отдаленных местностях.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, здравоохранение, механизмы ГЧП.

Мировая практика, как в развитых, постсоциалистических, так и в развивающихся странах стремится использовать потенциал государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере здравоохранения и формирования здорового образа жизни (ЗОЖ), выходящего на ведущее место в рамках современной парадигмы профилактики и предотвращения заболеваний, принятой Всемирной организацией здравоохранения. Однако, в настоящее время ГЧП в области формирования здорового образа жизни в мире, и особенно в России, пока находится на ранних стадиях развития. Но именно механизм ГЧП позволяет государству проводить мероприятия по формированию ЗОЖ населения, более эффективно и существенно экономить бюджетные ресурсы (что особенно актуально для России в текущей экономической и финансовой ситуации), а бизнесу – получать прибыль и более качественные кадры, повышать свой имидж и снижать административные риски.

Программы ГЧП в области формирования здорового образа жизни могут реализовываться в рамках трех основных моделей:

Модели корпоративной социальной ответственности бизнеса, где коммерческие компании спонсируют социальные программы, реализуемые государством и некоммерческими организациями

(пример фармацевтической компании Merck, когда она улучшала свой имидж и отношения с правительствами развивающихся стран после критики в получении завышенных прибылей от реализации жизненно необходимых лекарств и др.).

Сбалансированная модель, в которой бизнес совместно с государством (в том числе, с его административной поддержкой) осуществляет тренинги, информационные кампании, социальную рекламу в области формирования ЗОЖ. При этом коммерческий сектор получает прибыль за счет повышения спроса на свои товары и услуги (фитнес-центры, спортивные товары, йога, здоровое питание и др.). Кроме того, бизнес может получать от государства льготы при реализации товаров и услуг, способствующих формированию ЗОЖ.

Мероприятия в рамках событийного маркетинга (event-маркетинг), когда производители спортивных товаров или услуг, способствующих формированию ЗОЖ населения, проводят при поддержке государственных и региональных властей специальные яркие мероприятия, которые пропагандируют ЗОЖ, агитируют посетителей заниматься спортом, при этом оставляют долгие воспоминания и стимулируют их делиться событиями со своим кругом общения (вирусный эффект).

Применение механизма ГЧП позволяет использовать объединенные ресурсы частного коммерческого, государственного и некоммерческого секторов, где каждый партнер инвестирует свои компетенции и ресурсы в общее дело на взаимовыгодной основе. В условиях существующего ограниченных ресурсов государственного и региональных бюджетов данный механизм имеет особую актуальность. Наиболее эффективны программы формирования ЗОЖ на муниципальном уровне, где местный бизнес, поставляющий товары и услуги данного профиля, может непосредственно извлекать прибыль от сотрудничества в рамках муниципально-частного партнерства, а местные администрации – реализовывать программы формирования ЗОЖ с минимальными затратами и большей эффективностью. Синергетический эффект от реализации данных программ позволяет более быстро и эффективно достигать целей формирования ЗОЖ населения.

Список литературы

1. Основы экономики здоровья населения России: Монография/ Г.Н. Арустамян, О.А. Багуцкая, Б.И. Бояринцев и др. / Под ред.: Е.В. Егорова, В.А. Морозова. – М.: Креативная экономика, 2015. – 464 с.
2. Crowther P., Donlan L. Value-creation space: The role of events in a service-dominant marketing paradigm/ Journal of Marketing Management, Vol. 27, Nos. 13–14, December 2011, 1444–1463.
3. Public-Private Partnership in health promotion: experiences, opportunities, readiness in Switzerland. 2012 EHMA annual Conference, Public Healthcare: who pays, who provides? – www.ehma.org
4. Public-Private Partnership: Mobilizing Resources to Achieve Public Health Goals. Environmental Health at USAID, 2015 – <http://www.ehproject.org> (Проект в области общественно здоровья Агентства США по международному развитию USAID).
5. Thomas A., Curtis V. Public-Private Partnership for Health: A Review of Best Practices in the Health Sector. World Bank publications, 2013 – www.worldbank.org (Всемирный банк).
6. www.who.int (Всемирная организация здравоохранения).

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КЛИНИКА – БАЗА СОЗДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ «ИННОВАЦИОННОГО ТИПА».

Зиганшина З.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье предлагается новый механизм формирования социального государственного партнерства как формы реализации модели управления региональной системой здравоохранения в процессе создания общественных благ «инновационного типа».

Ключевые слова: социально значимые услуги, здравоохранение, образование, органы власти, общественные блага, инновации.

Социальное государственное партнерство в здравоохранении – это сотрудничество в целях реализации приоритетных задач развития взаимодействующих отраслей посредством распределения выгод, затрат и рисков, осуществляемое на принципах долгосрочности, добровольности, управляемости, юридической обоснованности. Организационный механизм социального государственного партнерства, созданного путем взаимодействия организаций отраслей социально – значимых услуг: здравоохранения и образования заключается в наличии трех «игроков», представляющих науку, практику и регулирующее государство в процессе создания «новых общественных благ» за рамками целевых участников.

Инновационный характер предлагаемой формы в здравоохранении объясняется возрождением традиций, которые больше столетия назад показали, что опыт создания университетских клиник при Казанском Императорском университете для казанских медиков, профессоров университета бесценен, так как выходцами ее были опытные профессионалы, клиницисты, организаторы здравоохранения, прославившие не только казанскую, но и российскую медицинскую школу.

Общественные блага, которые будут создаваться на базе социального государственного партнерства при развитии университетской клиники, смогут приобрести инновационный характер при реализации следующих условий:

- в результате взаимодействия науки и клинической практики на базе университетской клиники должен осуществиться приток в отрасль «кадров инновационного типа» (высококвалифицированных медицинских кадров);

- «государственные региональные программы инновационного типа» должны осуществляться на более высоком качественном уровне и с меньшими затратами;

- у «потребителя с инновационной культурой», в результате прохождения всех этапов диспансеризации, должна повыситься индивидуальная ответственность за собственное здоровье.

Инновационные блага создаются в результате реализации научно-инновационного цикла. В качестве внешней среды выступают потребители медицинских услуг, а именно прикрепленное к университетской клинике «Казань» население. Фундаментальные и прикладные научные знания, новые разработки формируются в процессе взаимодействия медицинского образования, науки и практического здравоохранения, давая возможность появлению новшеств и инноваций. Изучение удовлетворенности пациентов качеством оказания медицинской помощи позволяет вносить изменения в инфраструктуру и формировать эффективную стратегию клиники с учётом реализации приоритетных направлений, подразумевающую в себе возможности изменения структуры диспансеризации и профилактики в соответствии со сформированными на основе гендерной, возрастной и социальной характеристик прикрепленного населения – «территориальными картами здоровья».

Создание системы картографирования с учетом всех факторов здоровья населения, как инструментом управления в этой области. Самое главное, что данные карты позволяют нам сделать следующий очень важный шаг – не сделанный Россией, шаг, из-за которого Россия отстала по показателям ожидаемой продолжительности жизни – переход к индивидуальному принципу здравоохранения, создание системы, работающей со случаем. Ваши карты – это инструментальный шаг к переходу на совершенно новый принцип построения системы здравоохранения.

Актуальными, в условиях курса, взятого мировым здравоохранением – перехода модели лечения на модель профилактики и диспансеризации, становятся современные подходы, связанные с формированием индивидуальной ответственности граждан за собственное здоровье. Не меньше половины успеха, связанного со здоровьем населения относится к поведенческому фактору, отношению к собственному здоровью, сбережения, восприятия нашего здоровья как капитала.

На сегодняшний день мировой опыт медицинского образования показывает, что наличие университетских клиник является абсолютно необходимым условием подготовки врачей высокого класса.

Таким образом, данная форма партнерства показывает целесообразность современных процессов объединения науки, образования и производства медицинских услуг в системе здравоохранения как важного фактора повышения его эффективности и формирования новой модели управления. При этом инновационный характер вуза позволяет повысить эффективность и качество образовательного процесса, развить его прикладную направленность, максимально использовать имеющиеся ресурсы: интеллектуальные, материальные, информационные и человеческие ресурсы для подготовки специалистов, проведения исследований, разработки и реализации инновационных проектов.

Потребление такого рода благ одними потребителями не уменьшает возможностей их потребления другими потребителями, то есть данные блага обладают свойством неконкурентности. Если производитель, не имеет реального выбора предоставлять их только конкретному потребителю, способному заплатить, и предоставляет данные блага всем желающим, то они становятся неисключаемыми. Таким образом, блага обладающие свойствами неконкурентности и неисключаемыми являются общественными.

Таким образом, основным источником финансирования создания таких благ является – государственный бюджет, состоящий из налоговых поступлений налогоплательщиков, в качестве которых выступают субъекты национальной экономики (фирмы и индивидуумы). Отсюда следует равенство в распределении и потреблении данных общественных благ инновационного типа. Важно,

что данные блага являются общественными, поэтому государство выступает в роли гаранта и финансирует их создание.

Прекращение государственного стимулирования и финансирования этих благ за счет бюджета может остановить поступательное развитие научного знания в отрасли образования, технический прогресс в отрасли здравоохранения и все инновационное развитие экономики в целом.

Список литературы

1. Зиганшина З.Р. Эффективный образовательный процесс на примере создания университетской клиники в Казанском федеральном университете // Казанский экономический вестник. 2016. №1 (21). (0,5 п. л.)
2. Зиганшина З.Р., Мишакин Т.С. Общественные блага инновационного типа // Вопросы экономики и права. 2016. №8. (0,3 п. л./0,2 п. л.)

КЛАСТЕРНАЯ АКТИВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Ибрагимова Г.М., Туганова Э.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Успешность региона определяется качеством жизни его населения, количеством и качеством накопленного, причем успешно функционирующего человеческого капитала. Экономическая политика рассматривается, прежде всего, как создание условий, в которых человек – носитель талантов – может реализоваться. Это важнейший акцент и в инновационной, и в инвестиционной, и в кластерной политике. На реализацию этой цели, наряду с другими, направлено и создание двух инновационных кластеров: «Здравоохранение» и «Здоровый образ жизни». Республика Татарстан располагает благоприятной средой для объединения в единый кластер структур, интегрированных на основе сходства своих миссий и других параметров. В регионе на первый год успешно реализуется кластерный подход в развитии социально-экономической системе, а так же с точки зрения инновационных процессов, которые обеспечивают эффективную адаптацию системы к вызовам времени. Кластерная активизация в сфере здравоохранения будет способствовать раскрытию практической технологии инновационного взаимодействия медицинской индустрии в лице медицинских предприятий исследовательских центров, вузов, государственного управления.

Ключевые слова: кластерный подход, человеческий капитал, человеческий потенциал, «умная» экономика, «умная» медицина, сфера здравоохранения, население, Стратегия, инновации, здоровый образ жизни.

Человек, сохранение его здоровья и долголетия – одна из приоритетных задач, современного общества. Не удивительно, что именно человек, развитие человеческого потенциала, накопление человеческого капитала – основа современной экономики, залог успеха в глобальной конкуренции. Как известно, успешность региона определяется качеством жизни его населения, количеством и качеством накопленного, причем успешно функционирующего человеческого капитала. Именно на это ставится ключевой акцент в долгосрочных стратегических направлениях социально-экономического развития Российской Федерации. Так, стержнем Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года выступает именно человек.

Вокруг человек группируются три приоритетных направления Стратегии. Это: «формирование и накопление человеческого капитала; создание комфортного пространства для развития человеческого капитала; создание общественных институтов, при которых человеческий капитал востребован экономикой и может успешно функционировать. Экономическая политика рассматривается, прежде всего, как создание условий, в которых человек – носитель талантов – может реализоваться. Это важнейший акцент и в инновационной, и в инвестиционной, и в кластерной политике». Для человека как самоценности- «создание благоприятных условий для его развития и совершенствования – высшая цель Стратегии». На реализацию этой цели, наряду с другими, направлено и создание двух инновационных кластеров: «Здравоохранение» и «Здоровый образ жизни».

Суть первого – оказание услуг здравоохранения мирового уровня, которые доступны для татарстанцев. Причем ставится цель включение медицинских организаций республики в мировую систему рейтингов. Второй кластер направлен на создание благоприятных условий для развития

инновационных компаний в направлении «умная» медицина» и реализацию спортивно-оздоровительных инициатив, популяризация культуры здорового образа жизни.

Республика Татарстан располагает благоприятной средой для объединения в единый кластер структур, интегрированных на основе сходства своих миссий и других параметров. В регионе не первый год успешно реализуется кластерный подход в развитии социально-экономической системе, а так же с точки зрения инновационных процессов, которые обеспечивают эффективную адаптацию системы к вызовам времени. В регионе сформирован современный портфель конкурентоспособных кластеров современной экономики и «умной» экономики. Прошедший 2016 год характеризуется зонной кластерной активизацией, в рамках которой определены региональные кластеры с высоким потенциалом, способные стать конкурентоспособными на межрегиональном или глобальном уровне. Период с 2017- 2021 гг. определен для выстраивания кластерной системы в регионе.

Кластер «Здравоохранение» предполагает создание многофункционального межтерриториального интегрированного медико-реабилитационного кластера. Определены три экономические зоны управляемые в соответствии с лучшими мировыми практиками обеспечивающими услуги здравоохранения. Речь идет об экономических зонах: Казанской, Камской, Альметьевской (территориальные субкластеры с формированием инновационного кластера «Здоровый образ жизни»).

Концепция инновационного кластера «Здоровый образ жизни» – это «Создание благоприятных условий для развития инновационных компаний в направлении "умная" медицина" (сервисы электронной медицины и фармакологии, системы профилактики заболеваний и общего мониторинга состояния здоровья); реализация комплекса проектных спортивно-оздоровительных инициатив (развитие физической культуры и спорта, в том числе реализация проекта "Татарстан – спортивный регион"); популяризация культуры здорового питания, профилактика алкоголизма и наркомании, противодействие потреблению табака и прочие мероприятия по популяризации здорового образа жизни»).

Перечислим наиболее приоритетные стратегические цели и задачи по направлениям человеческого капитал, направленные на сохранение здоровья и долголетие населения:

- повышение глобальной конкурентоспособности системы здравоохранения Татарстана, сделать доступными инновационные технологии для населения республики и жителей других регионов, сохранить и увеличить кадровый потенциал отрасли, привлечь инвестиции в экономику Республики Татарстан;

- повышение эффективности существующей системы здравоохранения за счет внедрения перспективных и современных моделей оказания помощи и постепенного перевода медицинского персонала на частную практику при сохранении государственного заказа

- удовлетворение дифференцированных потребностей населения в медицинской помощи за счет разделения систем медицинского и социального страхования, внедрения долгосрочного накопительного страхования от катастрофических рисков в условиях повышения индивидуальной ответственности застрахованных за сохранение своего здоровья.

Учитывая характеристику периода – формирование инновационной экономики в РТ, а также тот факт, что современная система здравоохранения функционирует на основе внедрения технических, технологических, творческих, киберпространственных и других инноваций, которые обеспечивают развитие процессов «умной» медицины. Нами предполагается, что кластерная активация в сфере здравоохранения будет способствовать раскрытию практической технологии инновационного взаимодействия медицинской индустрии в лице медицинских предприятий исследовательских центров, вузов, государственного управления.

Список литературы

1. Закон Республики Татарстан от 17. 06.2015 №40-ЗРТ «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года» (принят ГС РТ 10.06.2015 г.). Ведомости Государственного Совета Татарстана: Официальное издание Государственного Совета Республики Татарстан. № 6 июнь 2015 (II часть)

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8. 12. 2011 г. № 2227-р <http://www.youngscience.ru>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Кадырова Л.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье показано применение ранжирования при оценке показателей социально-экологической и экономико-организационной ситуации территорий муниципальных образований в регионах Республики Татарстан. Материал может быть полезен при решении проблемы оценки текущей ситуации в регионах России.

Ключевые слова: здравоохранение, регион, социально-экологическая и экономико-демографическая ситуация территории

Система здравоохранения Республики Татарстан, как и в России в целом, в 2014-2015 годы развивалась в условиях стагнации экономики, вызванной усилением геополитической напряженности, дестабилизации на фондовых рынках, волатильности на рынках нефти и валюты [2, с.3].

Кроме экономических факторов на эффективность деятельности системы здравоохранения рассматриваемого региона влияют следующие факторы:

- окружающая среда, что выражается влиянием качества питьевой воды, состояния почв, продуктов питания, качества атмосферного воздуха, зависящее от интенсивности его загрязнения выбросами вредных веществ от стационарных источников и автомобильного транспорта. Загрязняющие вещества, поступающие в атмосферу, влияют, в первую очередь, на органы дыхания, проникают в кожу и во внутренние органы, то есть способны воздействовать на весь организм человека, и одновременно на большое количество населения в круглосуточном режиме [3, с.24];

- социально-экономические условия, что выражается, как в общем экономическом состоянии Республики Татарстан, так и в уровне личного благосостояния населения республики, их образовании, образе жизни, на который воздействуют стрессы, отношение к курению, алкоголю, питанию, физической активности, режиму работы и отдыха[3, с.23].

Приведенные факторы влияют на условия проживания населения республики, причем степень влияния их неравномерна в разных административных территориях республики, что требует эффективной системы здравоохранения с учетом данных различий [3, с.94].

В связи с этим представляет интерес исследование территориального распределения факторов среды обитания и показателей здоровья населения и определение их влияния на общий уровень состояния республики.

Для комплексной оценки состояния региона отобраны 16 показателей, объединенных в пять групп:

- здравоохранение, группа включает показатели обеспеченности населения больничными койками, обеспеченности врачами, обеспеченности населения средним мед персоналом, числа зарегистрированных инфекционных заболеваний, коэффициент младенческой смертности;

- демографические показатели, группа включает показатели коэффициента рождаемости, коэффициента смертности, коэффициента естественного прироста;

- экономика, группа включает показатели душевых доходов, уровня покупательной способности;

- социальная сфера, группа включает показатели средней обеспеченности одного жителя жильем, обеспеченности детей местами в детских дошкольных учреждениях, количества преступлений;

- экология, группа включает показатели выбросов вредных веществ в атмосферу, выбросов в расчете на 1 жителя, уровня загрязнения атмосферного воздуха с превышением нормативов.

Ранжирование показателей осуществлялось с учетом их воздействия на здоровье. (табл. 1).

Таблица 1.

Оценка социально-эколого-экономического состояния региона* составлено автором на основании источника [1]

Показатели	РТ	Набережные Челны	Нижнекамск	Елабуга
Здравоохранение	0,60	0,38	0,45	0,56
Обеспеченность населения больничными койками	0,19	0,11	0,15	0,08
Обеспеченность врачами	0,15	0,08	0,08	0,08

Обеспеченность населения средним мед персоналом	0,08	0,08	0,11	0,15
Зарегистрировано инфекционных заболеваний	0,08	0,04	0,08	0,11
Младенческая смертность	0,11	0,08	0,04	0,15
Демографические показатели	0,29	0,58	0,50	0,45
Коэффициент рождаемости	0,17	0,21	0,17	0,21
Коэффициент смертности	0,04	0,17	0,12	0,08
Коэффициент естественного прироста	0,08	0,21	0,21	0,17
Экономика	0,21	0,29	0,25	0,21
Душевые доходы	0,12	0,17	0,17	0,12
Покупательная способность	0,08	0,12	0,08	0,08
Социальная сфера	0,37	0,25	0,41	0,50
Средняя обеспеченность одного жителя жильем, кв.м. на одного жителя	0,21	0,12	0,12	0,17
Обеспеченность детей местами в детских дошкольных учреждениях	0,12	0,08	0,21	0,17
Количество преступлений	0,04	0,04	0,08	0,17
Экология	0,58	0,29	0,29	0,50
Выбросы вредных веществ в атмосферу, кг на 1 га территории	0,21	0,04	0,04	0,17
Выбросы в расчете на 1 жителя, кг на одного жителя	0,17	0,21	0,08	0,12
Уровень загрязнения атмосферного воздуха с превышением нормативов, кг на 1 га территории	0,21	0,04	0,17	0,21
Итого	2,04	1,78	1,89	2,21

Итак, в 2015 году наиболее благоприятные условия для населения сложились в городе Елабуга, показатель по которому превысил общий показатель по республике в целом. Необходимо также отметить, что самые низкие показатели по группе здравоохранение, социальная сфера и экология отмечены в городе Набережные Челны, несмотря на то, что по уровню экономики город находится в более выгодном положении из рассматриваемых и выше среднего уровня по РТ.

С нашей точки зрения, комплексная оценка социально-эколого-экономического состояния муниципальных образований, проведенная методом ранжирования статистических показателей, характеризующих состояние здоровья населения и среду его обитания, может быть применена для мониторинга процессов в сфере качества жизни населения с целью принятия решений в практике регулирования развития здравоохранения на региональном уровне.

Список литературы

1. Государственный доклад «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в Республике Татарстан в 2015 году». – Казань, 2016.
2. Мониторинг об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 году, URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depmacro/2016090201> дата обращения: 30.03.2017
3. Калашников, К.Н. Организационно-экономические факторы управления региональной системой здравоохранения [Текст]: монография / К.Н. Калашников, А.А. Шабунова, М.Д. Дуганов. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 153 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кривенко Н.В.

Уральский государственный медицинский университет, Екатеринбург, Россия

Аннотация. Успехи российского здравоохранения на современном этапе во многом зависят от эффективного управления на макро-, мезо- и микроуровне (в медицинских организациях).

Ключевые слова: здравоохранение, социальная и экономическая эффективность, управление.

Автором предложено количественное обоснование оптимального управления организациями здравоохранения в условиях проведения преобразований в отрасли путем определения соотношения целенаправленного организующего воздействия на организацию здравоохранения и самоорганизации – рациональные пропорции через ранжирование внешних (неуправляемых) и внутренних (управляемых) изменений в организациях здравоохранения с использованием закона пропорциональности (табл.1).

Таблица 1

Рациональное соотношение управляемых и неуправляемых изменений в организациях здравоохранения

Внешние и внутренние изменения	Весовой коэффициент изменений
Внешние изменения (неуправляемые):	
Политико-правовые (в т.ч. изменения законодательства в сфере здравоохранения)	0,14
Экономические (в т.ч. достаточность или дефицит финансовых средств)	0,24
Демографические показатели	0,24
Итого:	0,62
Внутренние изменения (управляемые):	
Организационные (в т.ч. инновационные преобразования: организационные, информационные модели и др.)	0,24
Технологические (в т.ч. использование инновационных технологий)	0,14
Итого:	0,38
ВСЕГО:	1,0

Источник: рассчитано автором

Согласно форме бинома Ньютона формула «золотого сечения» может быть представлена в виде уравнения:

$$1 = (0,62+0,38)^m \quad (1)$$

где степень m определяет количество делений единицы в пропорции 0,38:0,62.

В предложенном соотношении внешних и внутренних изменений для организации здравоохранения целесообразно иерархическое использование пропорции «золотого сечения»:

1. Внешние изменения (0,62) – неуправляемые – распределяются в пропорции на соотношения 0,38 (0,62) – политико-правовые, экономические изменения и 0,24 (0,38) – демографические. В свою очередь – 0,38 (0,62) политико-правовые и экономические изменения распределяются на 0,24 (0,62) экономические и 0,14(0,38) политико-правовые. Наибольшее влияние имеют экономические изменения (в том числе уровень финансирования), что подтверждается полученными данными рейтинга эффективности систем здравоохранения.

2. Внутренние изменения (0,38) – управляемые – распределяются в пропорции на соотношения 0,24(0,62) – организационные изменения и 0,14(0,38) – технологические. В свою очередь, в 0,24 (0,62) организационных изменениях 0,09(0,38) – доля инновационных преобразований (организационные, информационные модели и др.); в 0,14 (0,38) технологических изменениях 0,053(0,38) – доля инновационных технологий в общем объеме медицинских услуг. Таким образом, успешность управляемых изменений во многом зависит от инноваций.

При достижении суммы весовых значений управляемых изменений на уровне не менее 0,38 возрастает роль организации здравоохранения как самоорганизующейся системы в повышении эффективности при проведении изменений на микроуровне, в том числе экономической

эффективности. Инновационность определения условий самоорганизации заключается в использовании рациональных пропорций при проведении изменений в организации здравоохранения, способствующих гармоничному развитию в условиях преобразований в отрасли.

Несмотря на ежегодное удорожание медицинской помощи населению в мире и необходимость оптимизации затрат в здравоохранении, «согласно докладу Всемирной организации здравоохранения за 2010 год доля неэффективных расходов составляет от 20 до 40%».

В условиях дефицита финансирования российского здравоохранения целесообразно использование ресурсосберегающих технологий, оптимизационных моделей, целевых программ, способствующих снижению заболеваемости, инвалидности, смертности по профилям заболеваний, имеющих наиболее высокие показатели потерь трудоспособного населения, объективной оценки деятельности отрасли на основе полученных показателей медицинской, социальной, экономической эффективности.

О.В.Борисенко считает: «Для выхода из кризиса одним из важнейших инструментов может стать внедрение оценки медицинских технологий с позиции системы здравоохранения». По мнению профессора факультета фундаментальной медицины МГУ им. М.В.Ломоносова Л.Л.Лошакова: «Оценку медицинских технологий следует рассматривать как прогрессивный элемент развития национального здравоохранения, использование которого позволяет обеспечить баланс социальных интересов и экономических возможностей общества».

Взаимосвязь и взаимовлияние показателей оценки эффективности в здравоохранении выражаются в следующем. Повышение *медицинской эффективности* – соотношения полученного медицинского результата с затрченными на это средствами – может быть достигнуто за счет использования научных достижений, инноваций в лечении пациентов при наименьших затратах всех видов ресурсов. *Экономическая эффективность* определяется соотношением экономического эффекта и произведенных затрат, позволяет оценить рациональность расходования ресурсов, экономическую целесообразность организационных, технологических, информационных инноваций и др. *Социальную эффективность* необходимо рассматривать в многоуровневом аспекте. На уровне пациента – достижение удовлетворенности медицинской помощью, социального результата при возвращении его к труду и активной жизни в обществе. Показатели социальной эффективности на государственном уровне – снижение заболеваемости, инвалидности, смертности, достижение увеличения продолжительности предстоящей жизни населения взаимосвязаны с показателями медицинской и экономической эффективности, полученными как снижение народнохозяйственных потерь в результате достигнутого медицинского эффекта в соотношении с затрченными на это ресурсами.

В г.Екатеринбурге в Межрегиональном травматологическом центре Уро РАЕН и в других организациях здравоохранения в результате внедрения новых технологий лечения, инновационных организационных моделей, целевых программ, направленных на профилактику травматизма и снижение инвалидности, достигнуты высокие показатели медицинской, социальной, экономической эффективности.

При внедрении инновационных технологий, позволяющих не только добиться более высокого медицинского эффекта, но и значительно сократить сроки пребывания в круглосуточном стационаре, а по ряду амбулаторных методик – до 1 дня (например, криотехнологии) затраты на лечение больных уменьшаются от 3 до 17 раз в результате сокращения сроков лечения в стационаре от 4 до 30 дней и пребывания на больничном листе от 4 до 90 дней, экономическая эффективность в Межрегиональном травматологическом центре Уро РАЕН по различным методикам составила от 3 до 17,7, т.е. на каждый затрченный рубль отдача составляет от 3 до 17,7 рублей.

Экономия затрат за счет уменьшения затрат по выплате пенсий по инвалидности в результате снижения инвалидности, достигнутого при реализации мероприятий по медицинской и социальной реабилитации в рамках городской целевой травматологической программы «Инвалид» в г. Екатеринбурге составляет более 32 млн.рублей в год.

Достигнуты высокие показатели медицинской, социальной, экономической эффективности в результате внедрения инновационной организационно-функциональной модели оказания ортопедической помощи детям с мультифакторной патологией в Центре «Бонум» г.Екатеринбурга (д.м.н. И.А.Погосян): сокращение сроков восстановительного лечения и пребывания матери на больничном листе, предотвращение стойкой инвалидизации детей, изменение качества жизни. Общий экономический эффект при лечении 1 ребенка составляет 2,95 млн. рублей; учитывая, что по данной программе своевременное выявление патологии и лечение проходит не менее, чем у 4000 детей, суммарный экономический эффект от программы составляет **11 миллиардов 800 миллионов рублей**.

Проведение инновационных преобразований в муниципальном здравоохранении г. Екатеринбурга, внедрение нововведений организационно-экономического и информационно-технологического характера на микроуровне (в медицинских организациях) способствовало:

- *на мезо- и микроуровнях* – улучшению показателей деятельности отрасли, способствующего возвращению к труду пациентов трудоспособного возраста, участвующих в формировании ВВП по г.Екатеринбургу: снижение коэффициента смертности в трудоспособном возрасте с 7,14 в 2000г. до 4,2 в 2013г. (**на 41%**); снижение показателя инвалидности населения в трудоспособном возрасте (на 10 000 населения) с 42,9 в 2006 г. до 27,4 в 2013г. (**на 36%**).
- *на микроуровне* (в организациях здравоохранения г.Екатеринбурга): уменьшена летальность от травм- на **58%**, увеличено в **1,6 раза** количество пролеченных больных, уменьшена первичная инвалидность от травм – на **31%**.

Сравнительный анализ и рейтинговая оценка эффективности деятельности региональных систем здравоохранения и обязательного медицинского страхования в разрезе субъектов Российской Федерации на основании проведенных исследований Т.Н.Русских, Н.В.Сироткиной, В.И.Тиняковой показали, что Свердловская область входит в группу с высокими показателями эффективности.

Список литературы

1. Figueras J., Robinson R., Jakubowski E. Purchasing to improve health systems performance: drawing the lessons // Figueras J., Robinson R., Jakubowski E. (eds). Purchasing to improve health systems performance. – Buckingham, Open University Press, 2011. – P. 44–80./ Здравоохранение. Журнал рабочих ситуаций главного врача / М.: МЦФЭР. – 2014. – № 4.
2. Борисенко О.В. Как организовать деятельность по оценке медицинских технологий на уровне субъекта РФ, медицинской организации // Здравоохранение. Журнал рабочих ситуаций главного врача / М.: МЦФЭР. –2013. – № 6.
3. Кривенко Н.В. Проблемы управления организационно-экономическими изменениями в учреждениях здравоохранения: монография / Институт экономики УрО РАН– Екатеринбург, 2012. (РИНЦ). ISBN 978-5-9446-403-1. – С.328–330.371с.
4. Основные показатели здоровья населения и деятельности лечебно-профилактических учреждений г.Екатеринбурга за 2000-2013 гг.: сборник Управления здравоохранения администрации г.Екатеринбурга. Екатеринбург: 2002; 2010; 2011; 2012, 2014.
5. Основные показатели здоровья населения и деятельности лечебно-профилактических учреждений г.Екатеринбурга за 2010, 2011, 2013 гг.: сборник Управления здравоохранения администрации г. Екатеринбург. – Екатеринбург, 2012; 2014.
6. Русских Т.Н., Сироткина Н.В., Тинякова В.И. Формирование рейтинговых оценок эффективности деятельности региональных систем здравоохранения и обязательного медицинского страхования // Экономика региона. – 2015. – № 4(44). – С.197–213.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ МЕДИЦИНСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В АМБУЛАТОРНЫХ УСЛОВИЯХ

Максимова М.Н.

Казанский государственный медицинский университет Минздрава России, Казань, Россия

Аннотация: анализ анкетирования пациентов для оценки качества оказания услуг медицинскими организациями (поликлиниками) в амбулаторных условиях.

Ключевые слова: качество оказания услуг медицинскими организациями.

В 4-х медицинских организациях г. Казани были опрошены пациенты для оценки качества оказания услуг в поликлиниках: ГАУЗ «Республиканская стоматологическая поликлиника Министерства здравоохранения Республики Татарстан» – 25 чел.; ГАУЗ «Городская клиническая больница № 7 г. Казани» – 23 чел.; ГАУЗ «Клиника медицинского университета г. Казани» – 18 чел.; ГАУЗ «Городская детская поликлиника № 7 г. Казани» – 25 чел. Всего 91 чел.

Наибольший процент удовлетворения обслуживанием (доброжелательностью, вежливостью) у врачей-специалистов (лор, хирург, невролог, офтальмолог, стоматолог, другие) отмечен в Стоматологической поликлинике (92%), самый низкий процент в Поликлинике № 7 г. Казани (43,5%). Соответственно в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (89%); Городская детская больница № 7 (60%).

Удовлетворены компетентностью врачей-специалистов 96% опрошенных в Стоматологической поликлинике; 78% в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани; 60% в Городской детской больнице № 7 и 52,2% в Поликлиника № 7 г. Казани.

Пациенты выделили различные причины неудовлетворения.

Время ожидания приема у врача, к которому записались пациенты, с момента записи на прием соответствует нормативам или ниже:

– 24 часа и более: отметили ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (5%); Городская детская больница № 7 (4%);

– 12 часов: выделили Стоматологическая поликлиника (4%); Городская детская больница № 7 (8%);

– 8 часов: Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%); Стоматологическая поликлиника (8%); 6 часов: Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%);

– 3 часа: Поликлиника № 7 г. Казани (17,4%); Стоматологическая поликлиника (8%); Городская детская больница № 7 (28%);

– менее 1 часа: Поликлиника № 7 г. Казани (30,4%); Стоматологическая поликлиника (28%); ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (39%); Городская детская больница № 7 (24%).

Наибольший процент опрошенных пациентов при первом обращении в поликлинику сразу записались на прием в Стоматологической поликлинике (88%); в Городской детской больнице № 7 (84%); в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (82%); в Поликлинике № 7 г. Казани (69,6%).

Пациенты при первом обращении в поликлинику не сразу записались на прием – 30,4% в Поликлинике № 7; 12% в Городской детской больнице № 7; 12% в ГАУЗ «Клиника мед. университета»; 12% в Стоматологической поликлинике.

Традиционными путями воспользовались пациенты, вызывая врача на дом.

Наибольший процент записи на прием к врачу по телефону в Стоматологической поликлинике (40%); наименьший в Поликлинике № 7 г. Казани (17,4%); соответственно в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (39%); в Городской детской больнице № 7 (28%).

Наибольший процент записи на прием к врачу с использованием сети Интернет в Городской детской больнице № 7 (24%); наименьший в Поликлинике № 7 г. Казани (4,3%); в Стоматологической поликлинике (8%), а в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани – ни одного.

Наибольший процент записи на прием к врачу в регистратуре лично в Стоматологической поликлинике (36%) и в Городской Детской Больнице № 7 (36%); в Поликлинике № 7 г. Казани (26,2%), а в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани – ни одного.

Наибольший процент записи на прием к врачу лечащим врачом на приеме при посещении в Поликлинике № 7 г. Казани (21,7%); Стоматологической поликлинике (16%); ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (11%); Городская детская больница № 7 (8%).

Пациенты объяснили это следующими причинами (на вопрос отвечали только те, кто не сразу записался на прием):

– не дозвонился: Стоматологическая поликлиника (20%); Поликлиника № 7 г. Казани (13%); Городская детская больница № 7 (4%); ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (0%);

– не было талонов: Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%); Стоматологическая поликлиника (4%); ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (0%); Городская детская больница № 7 (0%);

– не было технической возможности записаться в электронном виде: Городская детская больница № 7 (16%); Поликлиника № 7 г. Казани (8,7%); Стоматологическая поликлиника (8%); ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (0%).

– ничего не выбрали: ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (100%); Стоматологическая поликлиника (84%); Поликлиника № 7 г. Казани (73,9%); Городская детская больница № 7 (76%).

Пациенты не удовлетворены качеством и полнотой информации о работе поликлиники и порядке предоставления медицинских услуг, доступной в помещениях поликлиники. Наибольший процент в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани (78%). В остальных ниже 50%: Городская детская больница № 7 (48%); Поликлиника № 7 г. Казани (43,5%); Стоматологическая поликлиника (40%).

Наибольший процент неудовлетворенности качеством и полнотой информации о работе поликлиники и порядке предоставления медицинских услуг, доступной в помещениях поликлиники в Стоматологической поликлинике (48%).

В целом пациенты удовлетворены оказанными услугами во всех обследуемых поликлиниках: 100% в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани; 96% в Городской детской больнице; 95,7% в Поликлинике №7 г. Казани; 84% в Республиканской стоматологической поликлинике Минздрава РТ. Только в ГАУЗ «Клиника медицинского университета» г. Казани 100% опрошенных не выделили никаких недостатков. В клиниках пациенты предложили устранить следующие недостатки в работе:

- трудно получить (найти) необходимую информацию: Поликлиника № 7 г. Казани (26,1%); Городская детская больница № 7 (12%);
- отсутствие реакции (формальное отношение) к жалобам / обращениям граждан: Городская детская больница № 7 (4%);
- сложно попасть (записаться) на прием к врачу (отсутствие талонов): Городская детская больница № 7 (12%);
- сложно попасть (записаться) на обследование\направление на анализы: Поликлиника № 7 г. Казани (8,7%); Городская детская больница № 7 (12%);
- плохая работа регистратуры (невозможно дозвониться, получить необходимую информацию, разъяснения, очереди к окну регистратуры и пр.): Поликлиника № 7 г. Казани (17,4%); Стоматологическая поликлиника (16%);
- плохая организация документооборота в медицинском учреждении (отсутствие карты на приеме у врача, утеря медицинской карты и пр.): Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%); Стоматологическая поликлиника (16%);
- не укомплектованность медицинского учреждения терапевтами / педиатрами / врачами общей практики: Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%);
- не укомплектованность медицинского учреждения врачами специалистами: Поликлиника № 7 г. Казани (4,3%); Стоматологическая поликлиника (8%);
- несоблюдение времени записи на прием (долгое ожидание в очереди на прием): Стоматологическая поликлиника (8%);
- недоброжелательное и / или невежливое отношение врачей – не выделил ни один пациент!!!;
- недоброжелательное и / или невежливое отношение медицинского персонала отметили только в Стоматологической поликлинике (4%);
- плохая работа клинической лаборатории (не оперативность, утеря результатов анализов, неудобный график работы и пр.) выделили в Стоматологической поликлинике (4%);
- некомфортные условия пребывания в медицинской организации (отсутствие питьевой воды, неработающий гардероб, трудно ориентироваться в мед. организации) только в Стоматологической поликлинике (12%);
- плохие санитарно-гигиенические условия в медицинской организации (грязь, отсутствие ремонта, неработающая сантехника и пр.) в Стоматологической поликлинике (4%);
- навязывание платных услуг вместо положенных бесплатных отметили в Стоматологической поликлинике (4%).

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЗДОРОВЬЕ

Мингазова А.Ф.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: Статья посвящена трудовому потенциалу и его влиянию на экономическое развитие. Рассматривается – здоровье как важный фактор развития трудового потенциала. Показывается динамика ИЧР населения, и какое место занимает Россия. Анализируется динамика трудоспособного населения России. Автором предложено распределить факторы, влияющие на трудовой потенциал по возрастным категориям.

Ключевые слова: трудовой потенциал, здоровье, экономическое развитие

Социально-экономическая жизнь общества приобретает новый уровень развития, наиболее заметно проявляются в сфере занятости. Сегодня речь идёт уже о практически новой модели занятости и о принципиально иных способах формирования трудового потенциала.

Трудовой потенциал страны в современных условиях включает в себя такие факторы как рост численности и качества трудовых ресурсов, повышение эффективности использования трудовых ресурсов, повышение удельного веса экономически активного населения в численности трудовых ресурсов и другие факторы.

Трудовой потенциал это имеющиеся в настоящее время и перспективные трудовые возможности страны, региона, предприятия, характеризуемые численностью трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками.[1]

Б.М. Генкин приводит примеры качественных характеристик трудового потенциала: нравственность, активность, организованность и асертивность, образование, профессионализм, здоровье.[2,с.43-71]

Здоровье является важным фактором трудового потенциала, и сохранить составляет большую проблему. Здоровье – это право человека и один из основных элементов благосостояния общества. Здоровье общества является необходимым условием развития государства. Оно играет значительную роль в увеличении потенциала экономического роста и конкурентоспособности. Здоровье является необходимым условием трудоспособности.

Сегодня актуально продление трудоспособного периода жизни. Формирования динамично-легкого вхождение молодежи в трудовую среду, что гарантирует факт наличия здоровой, мотивированной рабочей силы, а также сохранение своей трудоспособности населению предпензионного возраста.

Для стран с развитыми экономикой характерны лучшие показатели здоровья населения. Демографические характеристики оказывают влияние на потенциал экономического развития. Качество населения, характеризуемое показателями общественного здоровья и профессиональной квалификации, является главным двигателем и ограничителем развития любой экономики.

Программа развития ООН появившаяся в 1990 исследует статистику состояния различных областей человеческой жизни. Для целей межстранового и регионального сравнения используется индекс человеческого развития, как наиболее универсальный показатель.

В 2014 году Россия занимала 57-е место. Страной-лидером по уровню человеческого развития является Норвегия с индексом 0,94. Страна уже долго удерживает первенство: с 2001 (данные за 1999 год) по 2006 год (данные за 2004 год) и с 2009 года (данные за 2007 год) до настоящего момента. До 2001 года лидером была Канада, а до этого Япония. Всего Норвегия становилась лидером одиннадцать раз, Канада — восемь, Япония — три, Исландия — два. Таб.1[3, с.237-244]

Таблица 1.

Динамика ИЧР, пересчитанного по новой методологии ПРООН, 1990–2013 годы

		1990	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013
1	Норвегия	0,841	0,910	0,935	0,937	0,939	0,941	0,943	0,944
5	США	0,858	0,883	0,897	0,905	0,908	0,911	0,912	0,914
6	Германия	0,782	0,854	0,887	0,902	0,904	0,908	0,911	0,911
8	Канада	0,848	0,867	0,892	0,896	0,896	0,900	0,901	0,902
14	Велико-брит.	0,768	0,863	0,888	0,890	0,895	0,891	0,890	0,892
17	Япония	0,817	0,858	0,873	0,881	0,884	0,887	0,888	0,890
20	Франция	0,779	0,848	0,867	0,875	0,879	0,882	0,884	0,884
26	Италия	0,763	0,825	0,858	0,868	0,869	0,872	0,872	0,872
53	Беларусь			0,725	0,764	0,779	0,784	0,785	0,786
57	Россия	0,729	0,717	0,750	0,770	0,773	0,775	0,777	0,788
69	Турция	0,576	0,653	0,687	0,710	0,738	0,752	0,756	0,759

В Таблице 2 представлена динамика распределения населения по возрастным группам в РФ. Динамика трудоспособного населения движется к снижению

Таблица 2.

Распределение населения по возрастным группам[4]

2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Из общей численности – население в возрасте:								
1. моложе трудоспособного								
26327	22854	23126	23209	23568	24110	24717	25689	26360
2. трудоспособном								
88942	89342	87983	87847	87055	86137	85162	85415	84199
3. старше трудоспособного								
29778	30541	31714	31809	32433	33100	33788	35163	35986

К экономическим потерям относятся потери в связи со снижением производительности труда в результате заболеваемости, временной и стойкой потери трудоспособности или смерти людей в трудоспособном возрасте.

Российской экономики следует не оставлять без внимания процессы выражающиеся в высоких показателях заболеваемости, инвалидизации, и смертности. Данный фактор не позволит выйти России на траекторию устойчивого-социально-экономического развития. Согласно демографическим прогнозам к 2050 году Россия может потерять треть населения, ухудшение общественного здоровья неблагоприятно скажется на трудовом потенциале. [5,гл.8 с.1.]

Автором предложено распределить факторы здоровья влияющие на трудовой потенциал по группам: рабочая молодежь, трудовое население, трудовое население предпенсионного возраста

Таблица 3.

Факторы здоровья, влияющие на группы трудового потенциала.

Рабочая молодежь	
-Отсутствие опыта работы, -Отсутствие оценки здоровья и работоспособности -Вредные условия труда -Курение -Алкоголь	-Травматизм -Алиментарно-зависимые заболевания -Психологически эмоциональные состояние
Трудовое население	
-Отсутствие оценки здоровья и работоспособности -Отсутствие мер по поддержанию и улучшению трудоспособности -Вредные условия труда -Курение	-Алкоголь -Травматизм -Алиментарно – зависимые заболевания -Психологическое эмоциональное состояние
Трудовое население предпенсионного возраста	
-Снижение физической работоспособности -Высокий риск возникновения хронических заболеваний -Отсутствие оценки здоровья и работоспособности -Отсутствие мер по поддержанию и улучшению трудоспособности	-Вредные условия труда -Курение -Алкоголь -Травматизм -Алиментарно – зависимые заболевания -Психологически эмоциональное состояние

В повышении эффективности трудового потенциала следует работать с вышеуказанными проблемами, разрабатывать методики их предотвращения. Инвестиционный вклад в развитие

здоровье будет повышать производительность труда, увеличивать и сохранять трудоспособный возраст. И как следствие экономическое развитие и здоровье нации.

Список литературы

1. Райсберг Б.А., Лозовский А.Ш. Словарь современных экономических терминов. М.:4-е издание Айрис-Пресс, 2008
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М.: 7-е издание, дополненное, Изд. Норма, 2007. – С. 43-71
3. Григорьева Л.М. и Бобылева С.Н. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2015. – С.237–244
4. Распределение населения по возрастным группам.// Электр.ресур. www.gks.ru
5. Горшкова И.В., Прохоров Б.Б., Тарасова Е.В. “Общественное здоровье и экономика” //коллективная монография ИНП-РАН. – 2007. – Гл 8. С.1

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Молчанов И.Н.

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва*

Аннотация: В тексте исследуются вопросы реорганизации деятельности и новации в экономических и финансовых отношениях медицинских учреждений. Предлагаемые практические рекомендации направлены на улучшение ресурсного обеспечения и поддержание экономически устойчивой системы здравоохранения на федеральном и региональном уровнях управления.

Ключевые слова: здравоохранение, финансовое планирование, субсидирование, обязательное медицинское страхование.

В России в течение 1990-2000-х годов последовательно реализовывалась «бюджетно-страховая» модель финансирования здравоохранения [1, с. 278-295]. Однако, вследствие несовершенств применявшейся методологии планирования, достичь эффективного использования средств и повышения качества медицинских услуг в полной мере не удалось. В настоящее время формируются институциональные основы экономической деятельности, происходит совершенствование федерального законодательства в направлении развития системы обязательного медицинского страхования (ОМС), что сопровождается обновлением нормативной правовой базы. Укрепление финансовых отношений хозяйствующих субъектов становится результатом функционирования рынка медицинских услуг, который включает обширный перечень предоставляемых организациями здравоохранения услуг. Медицинская помощь производится за счет бюджетных средств, страховых взносов, других поступлений. Ответственная роль принадлежит государственным и целевым федеральным программам охраны и укрепления здоровья населения, которые являются весомым ресурсным источником для финансирования оказания высокотехнологичной стационарной медицинской помощи.

Финансовое обеспечение здравоохранения поддерживается посредством консолидации средств в Федеральном фонде обязательного медицинского страхования (ФФОМС) с последующим предоставлением субвенций территориальным фондам обязательного медицинского страхования (ТФОМС) на реализацию полномочий страховщика по финансированию их территориальных программ (в рамках базовой программы). Источником покрытия дефицита бюджета ФФОМС выступают средства федерального бюджета. Доходы бюджетов ТФОМС формируются преимущественно из субвенций из федерального бюджета и поступлений из региональных бюджетов, но в условиях дефицита данная практика не позволяет обеспечить в полном объеме медицинские организации финансовыми ресурсами. Как показывает практика, объединение средств для финансового обеспечения учреждений здравоохранения в бюджетах ТФОМС должно сопровождаться организацией систем контроля и мониторинга за их использованием. Улучшению результатов призвана способствовать также передача администрирования страховых взносов в Федеральную налоговую службу.

Совокупная величина финансовых ресурсов некоммерческих организаций здравоохранения традиционно складывается из доходов, поступлений и накоплений, получаемых «для осуществления финансово-хозяйственной деятельности на нерыночных условиях при безвозвратности и безвозмездности использования». Однако, финансовые ресурсы формируются также «в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности на условиях возмездности и обмена,

приводящих к получению экономической выгоды». В этой связи следует обратить внимание на важность накоплений, которые образуются из «полученных доходов и (или) поступлений денежных средств, не использованных в текущем периоде» и необходимы лечебно-профилактическим учреждениям для их устойчивого функционирования и развития [2, с. 56].

Дискуссионностью отличаются научные подходы и принципы, в соответствии с которыми должны быть построены базовая программа ОМС и программа государственных гарантий (ПГТ) в ее составе. Существовавшая до последнего времени практика не позволяла конкретизировать стоимость набора медицинских услуг и медикаментов для пациентов в зависимости от вида заболеваний. Это, в свою очередь, затрудняло определение общего объема ресурсного обеспечения лечебно-диагностического процесса в сопоставлении с потенциально возможными финансовыми рисками. По совокупности названных и некоторых других причин могло нарушаться выполнение медицинских технологий, что в конечном итоге оказывало негативное влияние на конечный результат – качество лечения и здоровье пациентов.

Современные тенденции формирования ПГТ (в составе программы ОМС) ориентированы на учет международного опыта организации работы учреждений здравоохранения по предоставлению медицинских услуг. Согласно рекомендациям Всемирной организации здравоохранения, происходит конкретизация объемов и перечней медицинских услуг и состав их технологических компонентов (затрат труда, применяемых медикаментов, расходных материалов и др.) в зависимости от вида заболевания (класса болезней). Полномасштабная реализация данной меры позволит обеспечить согласованность между клиническим воздействием на индивидуальное здоровье пациентов (с экстраполяцией полученных результатов применительно ко всему населению субъекта Российской Федерации или муниципального образования) и стоимостью ресурсов (материальных, трудовых и финансовых), которые необходимы для оказания услуг здравоохранения в масштабах определенной территории.

На федеральном уровне целесообразно проводить нормирование и детализацию объемов медицинской помощи в части основных, существенных для всего национального здравоохранения услуг. Данный методологический подход относится к медицинским услугам, которые обеспечивают диагностику и лечение типичных для всех регионов страны заболеваний и основаны на использовании стандартизированных медицинских технологий. Однако, субъекты РФ отличаются разнообразием природно-климатических условий, заселенностью территории, уровнем развития отраслей региональной экономики, состоянием экологии. По этим причинам в статистике заболеваемости отражаются особенности, связанные с демографической структурой населения, природно-климатическими, экономико-географическими, а также экологическими и техногенными условиями в разрезе административно-территориальных образований России. Поэтому на региональном уровне должен осуществляться учет названных обстоятельств, в совокупности с анализом пространственной структуры сети лечебных учреждений. При этом нормативную базу целесообразно конкретизировать в территориальном разрезе посредством внесения изменений в рекомендуемые объемы услуг, с учетом специфики каждого субъекта Российской Федерации [3, с. 50-51]. Следует также практиковать внесение уточнений и корректировок в перечень видов оказываемой медицинской помощи, а также введение (в ряде случаев) дополнительных наборов медицинских услуг.

В условиях новой экономической реальности, актуальной задачей становится наиболее полное удовлетворение потребностей населения в медицинских услугах при условии достижения оптимальных пропорций между объемами денежных средств, направляемых из государственных и частных источников. Следовательно, основания для обеспечения единства методологии планирования и финансирования экономической деятельности организаций здравоохранения. Кроме этого, создаются инструменты влияния на процесс формирования финансовых ресурсов по их объему и структуре. Таким образом, получает развитие финансовый механизм, согласно которому аккумулируемые средства будут поступать в распоряжение хозяйствующих субъектов на текущие цели и будущее развитие.

Список литературы

1. Экономика и управление социальной сферой / Жильцов Е.Н., Егоров Е.В., Науменко Т.В., Восколович Н.А., Лавров В.А., Лапидус Л.В., Казаков В.Н., Косова Ю.А., Романова Н.В., Молчанов И.Н., Коваленко В.В., Морозов В.А., Иванов О.И. Учебник для бакалавров / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. 496 с.
2. Теория и практика финансов некоммерческих организаций / Марзаев А.В., Молчанова Н.П., Киселева Т.Ю., Рябова И.С., Завгородняя В.В., Молчанов И.Н., Чернов А.Ю., Дзусова С.С., Долина

О.Н., Гузь Н.А. Коллективная монография. Под ред. И.В. Ишиной, С.В. Фруминой / Москва: Издательский дом «Экономическая газета», 2015. 172 с.

3. Молчанова Н.П. Инновации в финансовом обеспечении учреждений здравоохранения в российских регионах / В сб.: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. – Издательство Ульяновского государственного университета, 2016. С. 49–51.

ПРИМЕНЕНИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Молчанова Н.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Аннотация: В тексте исследуются вопросы финансового планирования работы медицинских организаций. Рассматриваются экономические взаимосвязи организаций здравоохранения с государством в процессе планирования и финансирования деятельности, а также с населением – в процессе оказания медицинских услуг. Предлагаемые инновационные подходы направлены на повышение финансовой устойчивости медицинских организаций и улучшение ресурсного обеспечения обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: здравоохранение, нормативный метод, субсидирование, государственный заказ, финансовое планирование.

В состав приоритетов государственной социальной политики России входит создание условий для формирования уровня и качества жизни населения на основе государственных социальных стандартов, в соответствии с научно обоснованными нормами и нормативами потребления благ и услуг. От согласованного взаимодействия всех участников экономических отношений зависит выполнение программы государственных гарантий (ПГГ) по предоставлению медицинских услуг в субъектах Российской Федерации в рамках федеральной и территориальных программ обязательного медицинского страхования (ОМС). Существующая практика оказания медицинской помощи населению характеризуется экономическими взаимоотношениями нескольких типов субъектов: производителей медицинских услуг (медицинских организаций и частнопрактикующих врачей; потребителей медицинских услуг (все население или его определенные категории); плательщиков за предоставляемую медицинскую помощь (это страховщики в системах страхового финансирования здравоохранения – страховые фонды, больничные кассы, страховые компании; государственные органы управления здравоохранением – в системах бюджетного финансирования здравоохранения); государства (как субъекта регулирования экономических отношений). Возможными источниками финансового обеспечения в сфере охраны здоровья населения в настоящее время являются: средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов; средства ОМС, средства организаций и граждан; средства, поступившие от юридических и физических лиц, в том числе добровольные пожертвования, и иные не запрещенные законодательством источники.

Результатом последовательно проводимой государством политики по укреплению финансового положения медицинских организаций являются наблюдающиеся в течение ряда лет позитивные тенденции в улучшении показателей индивидуального и общественного здоровья. Для обеспечения равного и доступного потребления населением медицинских услуг необходимого количества и качества, вне зависимости от региона проживания, введен механизм государственных гарантий по их получению. Обоснованные (с применением нормативного метода планирования) объемы финансовых ресурсов доводятся до субъектов Российской Федерации посредством предоставления субсидий на основе государственного (муниципального) задания. «Основной целью перехода на *одноканальное финансирование* здравоохранения считается консолидация финансовых ресурсов в системе ОМС, финансирование за фактически оказанные услуги, то есть по принципу, когда «деньги следуют за пациентом» [1, с. 61]. В этой связи, актуальной задачей отечественного здравоохранения становится наиболее полное удовлетворение потребностей населения в медицинских услугах при условии достижения оптимальных пропорций между объемами денежных средств, направляемых из государственных и частных источников. В России в последние годы бюджетные средства составляют от 30 до 40 % совокупных финансовых ресурсов системы здравоохранения. При детальном рассмотрении следует отметить достаточно высокую востребованность платных медицинских услуг в их совокупном объеме (9,8%, 7,4%, 8,2% соответственно в 2010, 2013 и 2015 годах). Данная тенденция находит отражение и в величине всех оказанных платных услуг. Так, в

2015 году доля платных медицинских услуг в общей структуре составляла 6,4%, при этом, в течение 2015 года их стоимостной объем значительно вырос (на 5%) [2], что свидетельствует о росте потребностей общества в дополнительной медицинской помощи и наличии платежеспособного спроса населения на платные медицинские услуги.

Закономерно возникает вопрос о направлениях дальнейшего совершенствования существующих организационных подходов и принципов построения российской системы здравоохранения. Деятельность медицинских учреждений следует нацеливать на проведение превентивных мер по предупреждению болезней, а пациентов ориентировать в направлении повышения их ответственности за поддержание собственного здоровья и получение максимальной пользы от лечения и профилактики заболеваний. Представляется вполне правомочным пересмотр существующей практики финансирования здравоохранения в целях установления оптимального соотношения между различными источниками средств, включая и разумное участие самих пациентов в покрытии затрат на лечение [3, с. 49].

Финансовое планирование работы медицинских учреждений базируется на нормативном методе, в основе которого – нормирование потребления медицинских услуг, основанное на применении рациональных (оптимальных), либо минимальных стандартов лечения и профилактики заболеваний. Определенный с применением норм и нормативов объем финансовых ресурсов для оказания медицинских услуг на безвозмездной основе увязывается с фактически достигнутыми и прогнозируемыми показателями производственных мощностей лечебно-профилактических учреждений.

До начала 2010-х годов медицинскими организациями при составлении планов финансово-хозяйственной деятельности использовались объемные экономические нормативы, принятые в 1980-х годах, то есть до начала периода рыночных преобразований в России. Процесс реформирования и модернизации отечественной системы здравоохранения в течение 1990-х – 2000-х годов обусловил необходимость создания новой, обновленной по содержанию и структуре системы норм и нормативов оказания медицинских услуг. Эта система создается во исполнение действующего законодательства по совершенствованию качества и доступности государственных услуг.

Совершенствование методологии нормативного финансирования государственных услуг направлено на создание финансовых инструментов повышения эффективности деятельности государственных учреждений. В качестве одного из таких инструментов определена «субсидия на выполнение государственного задания, основой формирования которой является и нормативное финансирование государственных и муниципальных услуг (работ). Нормативное финансирование ... устанавливает равное финансовое обеспечение одинаковых услуг и работ (при прочих равных условиях их оказания (выполнения), например, территориальных) и его дифференциацию для различных услуг и работ» [4, с. 17]. Система норм и нормативов здравоохранения строится в соответствии с порядками и стандартами медицинской помощи и предназначена для практического применения при формировании в субъектах Российской Федерации территориальных ППГ в рамках базовой программы ОМС и заданий государственного (муниципального) заказа для хозяйствующих субъектов.

Перспективным направлением дальнейших исследований представляется анализ предпосылок и условий обеспечения экономической устойчивости системы здравоохранения. Функционирование медицинских организаций в сбалансированном состоянии возможно при условии поддержания динамического равновесия между их доходами и расходами. В связи с объективными ограничениями по объемам поступающих бюджетных средств, необходимо тщательно продумывать возможности задействования различных общественных и частных источников финансовых ресурсов, в том числе и личных сбережений населения.

Список литературы

1. Дементьев Д.В. К вопросу о финансировании медицинских учреждений // Финансы. 2016. №11. С. 60–64.
2. Статистический обзор по Российской Федерации за 2015 год [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_06/Main.htm.
3. Молчанова Н.П. Инновации в финансовом обеспечении учреждений здравоохранения в российских регионах / В сб.: Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы. – Издательство Ульяновского государственного университета, 2016. С. 49-51.
4. Ястребова О.К. Развитие методологии и практики нормативного финансирования государственных услуг и работ // Финансы. 2016. №10. С. 17-23.

СОВМЕТИМОСТЬ ФАКТОРОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ

Морозов В.А.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются социально-экономические, общественно-политические, культурно-мировозренческие и научно-познавательные факторы общественного здоровья населения. Векторы их совместимых связей, взаимовлияние и взаимодействие в реальных процессах. Ключевые слова: совместимость, факторы, общественное здоровье, взаимодействие.

Известно, что два понятия свойств, связей и отношений называются совместимыми, если их объемы совпадают полностью или частично. Понятия могут быть: равнообъемными, подчиненными и подчиняющими, перекрещивающимися. Вместе с этим, объекты (системы, процессы) считаются совместимыми или имеют свойство совмещаться, когда при взаимодействии они не исключают проявление друг друга. Совместимость – способность участников группы к совместной деятельности, основанная на их оптимальном сочетании. Совместимость, как феномен может возникать в процессе взаимной регуляции поведения. Она бывает не только положительная и отрицательная, но и с различными степенями и видами. Совместимость можно представить, как эффект сочетания и взаимодействия индивидов, который характеризуется максимальной субъективной удовлетворенностью партнеров, причем обеспечивается наибольшая эффективность их в совместной деятельности. Важно, что наиболее существенный признак расположенности явлений целостности и совместности – это наличие внутреннего единства субъектов общения. Следствием несовместимости является конфликтное, взаимонепонимание, несинхронность действий. Вместе с этим различие участников в понимании своих действий в общих событиях препятствуют совместной деятельности. Следует напомнить о двух подходах совместимости из области психологии, а именно: потребностный и поведенческий. Кроме того, под совместимостью понимается преимущественно максимальная степень взаимного удовлетворения потребностей и согласованность поведения ее участников. Данные определения из области социологии, психологии и конечно политики весьма уместны, так как здоровье человека и общества также затрагивает все области науки и техники, учитывая техногенность развития человечества.

Во многих развивающихся странах, включая Россию в сообществе происходят различные социально-экономические, общественно-политические, культурно-мировозренческие и научно-производственные события. Они связаны со всеми перечисленными аспектами в которых участвуют поколения людей один за другим. Это означает, что факторы, относящиеся к указанным сферам и аспектам, так или иначе вместе и порознь воздействуют на здоровье человека, семьи и общества. Следовательно, их необходимо рассматривать в совокупности, а значит накладывать или совмещать по процессам и воздействиям, по намеченным проектам. Остановившись на событиях социально-экономических реформаций во многих странах, как и в России в конце прошлого столетия можно конкретно выделить различные факторы, повышающие и понижающие здоровье населения в стране. Начнем с социально-экономических факторов, ослабляющих здоровье населения в государстве, а именно на типичном примере РФ при переходе к рыночной экономике: развал экономики страны, существенное падение производства; переход значительно части производственных мощностей в частную собственность; галопирующая инфляция; массовое возникновение на рынке посредников; гипертрофию банковской системы и участие банков в махинациях на основе «финансовых пирамид»; вывоз капитала из страны; существенное сокращение госбюджета; развитие теневой экономики; существенное снижение финансирования силовых структур, систем здравоохранения, образования и культуры; широкая практика задержки заработной платы рабочим и служащим; постепенная ликвидация организаций социальной сферы, финансируемых ранее промышленными предприятиями (спорт, здравоохранение, культура); миграция населения, которая также сказывается на качестве жизни, поскольку русскоязычные мигранты не поддерживаются в должной мере материально из-за отсутствия средств; коммерциализация основных медицинских услуг, ликвидации услуг по обеспечению профилактики заболеваний.

Разрушение государственной системы с его комплексом духовно-идеологических ценностей, на которых было воспитано в России (тогда в СССР) три поколения, обнищание значительной части населения, безработица, неуверенность в завтрашнем дне всех слоев населения, недовольство населения снижением уровня социальной защиты, включая личную и общественную безопасность, пропаганда средствами массовой информации, особенно телевидением, насилия и духовной вседозволенности на фоне гнетущего ощущения проигранной «холодной войны», падений мирового престижа и мощи России породили разрушение нравственного стереотипа и постоянный эмоциональный стресс людей, который проявился расширением алкоголизации, беспредедентным

ростом наркомании и детской токсикомании, ростом экономической и уголовной преступности, убийств, в том числе беспричинных убийств подростками. Распространилась деятельность бандформирований, коррупция в государственном аппарате на всех его уровнях, существующая и сегодня. Агрессия становится доминирующей формой поведения людей. В составе факторов, негативно влияющих на здоровье, примерно 23% опрошенных отмечают общую социально-политическую ситуацию. Чтобы чувствовать себя здоровыми, как отмечают 25% опрошенных, ответственность за состояние здоровья населения они возлагают на Федеральные органы государственной власти (88%), остальные (27,8) на местные властные структуры. Среди экологических факторов следует выделить следующие несовместимые проблемы:

- противоречия между целями и темпами социально-экономического развития, и относительной растущей ограниченностью природных ресурсов и ухудшением условий среды;
- противоречие между уровнем использования природных ресурсов и наших знаний о природных процессах и уровнем их реализации в технологии;
- противоречие между уровнем образования, неадекватно отражающим сложные проблемы отношения человека с окружающей средой, и возможностями внедрения прогрессивных технологий.

Мировой хозяйственный опыт показывает, что в современных условиях от мероприятий по снижению отрицательного воздействия и его компенсации главный упор делается на предупредительный, превентивный характер мер по оздоровлению окружающей среды. Сегодня важно синхронизировать процессы экономизации взаимодействия общества и природы с развитием рыночных процессов. Однако экологические аспекты реформ в своем большинстве пока излагаются непоследовательно, схематично, без должной увязки и взаимосвязи с экономическими процессами. Экономика государств должна быть всецело направлена на достижение гармонического единства и взаимодействия производительных сил, производственных отношений и надстройки, а также нормативного качества окружающей среды.

Говоря о социально-экономических факторах сегодня большинство экономически развитых стран перешло к реформированию всей системы охраны здоровья, а не только служб здравоохранения. В экономически развитых странах наблюдается 6-10 кратный разрыв в среднедушевых доходах крайних в социально-экономическом отношении групп населения. Лица с меньшими доходами чаще болеют, у них выше смертность.

Среди основных социально-экономических характеристик здоровья населения имеет – уровень образования, включающий: профиль занятия, материальный достаток, общую и гигиеническую культуру, способность к восприятию рекомендаций в области образа жизни и необходимой медицинской помощи. Считается, что хорошо отлаженная система здравоохранения может функционировать только в «богатых» странах, выделяющих на финансирование здравоохранения более 8-10% ВВП и 1000 долл. на одного жителя. Проведенный анализ показывает, что при уровне финансирования здравоохранения, рекомендуемом ВОЗ (не менее 5% ВВП), можно создать достаточно работоспособную систему здравоохранения и иметь высокие показатели общественного здоровья.

Сегодня важен вопрос «образа жизни» населения планеты, их культуры.

Ее элементы: культура питания; культура проживания; культура организации отдыха; гигиеническая (медицинская) культура. Оценивая эти индикаторы, следует отметить, что уровень общей смертности для бывших республик Союза выше среди богатых республик: у мужчин на 43%, у женщин на 57%, а общий рост преступности больше в 3 раза и самоубийств в 4 раза. Объяснение этому дает анализ духовно- демографических связей и духовное неблагополучие – источником обнищания которого явился порочный курс реформ конца 20 века. Вместе с этим исключительно важны жилищные условия влияющие на здоровье населения. Две трети общего времени человек проводит вне производства. Особое влияние на здоровье оказывает наличие физических упражнений при действии их на сердечно-сосудистую систему. Рассматриваемый нами культурный подход предполагает описание социальных структур, процессов и институтов в наиболее широких категориях. Существует несколько основных путей влияния культуры на здоровье. Конкретные условия жизни – труда, быта, питания, жилища, отдыха, образования, воспитания, культурные потребности и политико-идеологическая среда, что ранее в социально-гигиенических трудах называлось общими условиями коллективной жизни, и есть условия и факторы. Причем, нужно определить решающие условия и факторы, сконструировать реальную модель обусловленности здоровья. Социально-политические, культурные и экономические факторы образуют группы риска, обычно к ним относят группы населения в большей степени, чем другие, предрасположенные к различным заболеваниям. Это дети, старики, беременные, мигранты, лица без определенных занятий и места жительства, безработные и девиантным поведением, работающие во вредных условиях.

Совместимость перечисленных факторов затрагивает как социально-экономическую политику государств, так и культурно – политическую сферу их жизнедеятельности. Ориентация руководства стран на здоровье человека, конкретного обычного гражданина государства, а не на усиление силовых его структур и сохранение экономики своих и других территорий любым путем является вектором укрепления совместимости и взаимодействия условий, причин и индикаторов гармоничного здоровья населения.

Список литературы

1. Бодрийяр Ж. Общество потребления. М: Культурная революция, 2006. –269 с.
2. Деминг У.Э. Новая экономика. М.: Эксмо, 2006. – 208 с.
3. Основы экономики здоровья населения России / Под ред. Е.В. Егорова, В.А. Морозова. – Москва: Креативная экономика, 2015. – 464 с.
4. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа / В.Н.Спицнадель. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2000. – 326 с.
5. Wissenburg M. Political Pluralism and the State: Beyond Sovereignty. Milton Park, Oxford: Routledge, 2008. P. 13–40.

НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Никонова М.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в тезисах рассматриваются наиболее популярные направления внутреннего медицинского туризма в Российской Федерации, а также тенденции развития отрасли в целом.

Ключевые слова: медицинский туризм, внутренний туризм, медицинские услуги

Данное исследование содержит анализ наиболее популярных направлений внутреннего медицинского туризма, а также факторы, способствующие его развитию, как в регионах, так и в крупных городах Российской Федерации.

Согласно данным Российской ассоциации медицинского туризма (АОММТ), в 2016 году внутренний медицинский туризм вырос на 16% – с 7-8 млн. до более 9 млн. человек. Объем расходов на лечение в регионах РФ пациентов из других городов составил 240 млрд. рублей. Доля россиян, стремящихся сэкономить на лечении путем поездок в другие регионы, по состоянию на 2016 год составляет не более 4-6% [3].

На протяжении периода 2010-2016 годов самым популярным направлением медицинского туризма является стоматология. На стоматологию приходится 32% всех оказанных медицинским туристам услуг в 2016 году, гинекологию и урологию – 23%, косметологию 12%, офтальмологию 8%, кардиологию 5%.

Проводя анализ рынка стоматологического туризма в России, необходимо отметить, что наиболее популярным направлением уже не первый год является Рязань [2]. Данное направление обладает рядом ключевых факторов, выделяющих его среди других регионов. В первую очередь, неоспоримым преимуществом Рязани как центра стоматологических услуг является транспортная доступность для жителей столицы Российской Федерации, которые составляют основной поток медицинских туристов в данном регионе. На ежедневной основе курсирует ряд пригородных поездов и экспрессов, продолжительность пути которых не превышает трех часов. Также безусловным преимуществом, выделяющим Рязань из списка городов-лидеров по стоматологическому туризму, можно отметить, наличие в регионе крупного медицинского ВУЗа с обширным списком направлений подготовки врачей-стоматологов. Стоимость же самих услуг в Рязани в среднем на 40-50% ниже, чем в Москве. Большим спросом у туристов пользуются также стоматологические клиники Воронежа, Твери, Тулы.

Казань на сегодняшний день не входит в топ городов по количеству прибытий с целью получения стоматологических услуг, по причине сравнительно высокого уровня цен и отсутствием дешевого высокоскоростного транспорта, соединяющего с Москвой и Санкт-Петербургом (запуск высокоскоростной магистрали сообщением Казань – Москва запланирован только на 2021 год) [4]. Однако стоит отметить, что в последнее пятилетие наблюдается тенденция лечения жителей Казани в клиниках и санаториях Зеленодольска, в связи с их легкодоступностью и сравнительно невысоким уровнем цен. Необходимо также отметить, что подобная тенденция характерна не только

относительно стоматологических услуг, но также и для большинства косметологических услуг, имеющих непосредственное отношения к медицинскому туризму.

На гинекологические и урологические услуги приходится 32% всех оказанных медицинским туристам услуг, большая часть из которых связана с проблемой бесплодия. Наиболее популярным направлением является Самара и Самарская область. Здесь располагается одна из крупнейших клиник планирования семьи компании «Мать и дитя», которая является лидером в России по числу успешных циклов ЭКО.

Значительный сектор в рынке медицинского туризма занимает косметологический внутренний туризм [2]. Одним из регионов бьюти-туризма является Калининградская область, которая в связи со своим удачным расположением имеет оперативный доступ к новинкам косметической индустрии ведущих европейских стран. Преимуществом Калининградской области является и то, что цены в клиниках представлены в рублях, а также у желающих получить косметологические услуги не возникает языкового барьера. Также наравне с Калининградской областью, одним из лидеров по оказанию косметологических услуг и пластических операций является город Курган на Урале. В Кургане по самым доступным в России ценам выполняют операции по увеличению груди (средняя стоимость услуги за данную процедуру 55 тыс. руб.), блефаропластике (от 31 тыс. руб.), круговой подтяжке лица (от 42 тыс. руб.), а также ряд других пластических хирургических операций. В качестве примера можно привести расценки по Москве, где стоимость аналогичных услуг в 2,5 раза выше. Например, стоимость услуги по увеличению груди в московских клиниках начинается от 178 тыс. руб.

Спектр офтальмологических услуг, оказываемых в рамках медицинского туризма, широко представлен в Новосибирске. Наибольшей популярностью у туристов пользуется МНТК Микрохирургии глаза, филиал знаменитой глазной клиники доктора Федорова. Больница оснащена самым современным инновационным оборудованием.

Если в регионы едут, прежде всего, из-за более низких цен, то в Москву и Санкт-Петербург, в основном, для сложного лечения, требующего высокой квалификации врачей и сложных технологий, а также для получения различного рода обследований, недоступных в других регионах России [1]. В столице России находятся ведущие центры по лечению онкологических заболеваний. В Московском Федеральном научном центре трансплантологии и искусственных органов имени академика Шумакова проводятся сложнейшие операции по пересадке сердца, а также печени. Сложные операции делают в Научном центре сердечно-сосудистой хирургии им. Бакулева в Москве.

На лечение сложных заболеваний, в таких сферах как онкология и кардиология, приходится до 90% всего внутреннего медицинского туризма в России. Так, в Санкт-Петербург в 2016 году приехали около 80 тыс. пациентов из других регионов.

Причины повышения популярности внутреннего медицинского туризма в России связаны с большим количеством факторов, одним из которых является экономический кризис и стремительное повышение курса доллара и евро, как следствие, удорожанием выездных медицинских туров для соотечественников. Стоит отметить, что за 2016 год, выездной медицинский туризм снизился на 20% – до 80 тыс. человек [5].

Также среди факторов повышения и потенциального сохранения темпов роста внутреннего медицинского туризма в России можно выделить сравнительную дешевизну сопутствующих услуг (отелей, транспортных услуг, отсутствие расходов на визы) и повсеместное внедрение мировых медицинских стандартов, что влияет на повышения качества оказываемых услуг. Преимуществом является также отсутствие языкового барьера, которое является немаловажным фактором как при непосредственном нахождении на лечении, так и при заполнении необходимой документации и использовании ее в дальнейшем при лечении по месту жительства.

Таким образом, в связи с вышеизложенным, можно предположить сохранение темпов роста внутреннего медицинского туризма в России и увеличении доли граждан, совершающих поездки в другие регионы за получением медицинской помощи.

Список литературы

1. Ковалева И. П. Мировые тенденции развития медицинского туризма // Развитие экономики и менеджмента в современном мире. – 2014. – С. 67–70.
2. Маньшина Н. В. Лечебно-оздоровительный и медицинский туризм: статистика и тренды мирового и российского рынка // Материалы. – 2016.
3. Официальный сайт Агентства экономической информации «Прайм» [Электронный ресурс]: Рынок внутреннего медицинского туризма в России за год вырос на 16%. URL: <https://1prime.ru/articles/20170321/827274807.html> (дата обращения: 22.03.2017).

4. Официальный сайт ОАО «Скоростные магистрали» [Электронный ресурс] .URL: <http://www.hsrail.ru/> (дата обращения: 21.03.2017).

5. Официальный сайт Ростуризма [Электронный ресурс]: Выборочная статистическая информация, рассчитанная в соответствии с официальной статистической методологией оценки числа въездных и выездных туристских поездок. URL: <http://www.russia-tourism.ru/contents/> (дата обращения: 19.03.2017).

ПРОЕКТ «ЗЕЛЕНЬ ФИТНЕС», КАК НОВАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ В РТ

Попов М.Л., Рафиков Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Во всем мире фитнес-культура является показателем развития здоровья нации. Являясь ветвью развития физической культуры, он соединил в себе наиболее эффективные для оздоровления человека инновации с многотысячелетним опытом в области оздоровительной физической культуры разных стран мира, в том числе и России, модернизируя его и облекая в привлекательную, современную форму, отвечающую духу времени. В России фитнес, как часть спортивной индустрии, начал развиваться около 15 лет назад. В то время это были маленькие независимые спортивные клубы, зачастую не имеющие даже юридического статуса (независимые «качалки» с определенной целевой аудиторией). 10 лет назад фитнес-индустрия представлялась большинству наших сограждан как структура коммерческих организаций, членство в которых доступно лишь ограниченному кругу лиц. Такое представление не могло оказать позитивного влияния фитнеса на формирование общественного здоровья, ввиду ограниченности круга участников, дороговизны фитнес-продукта. Фитнес оставался уделом избранных, представляя собой спектр широкопрофильных и фешенебельных фитнес-клубов. При этом, развитие физкультурных проектов также не имело массового характера.

До недавних пор в РТ уровень вовлеченности молодежи в занятия физической культурой особо не выделялся на фоне других субъектов Российской Федерации. Однако проведенная в Казани Универсиада 2013 года вызвала бурный всплеск к занятию спортом среди молодежи. Согласно итоговому отчету Министерства по делам молодежи и спорту РТ за 2014 год наблюдается увеличение доли вовлеченных в систематические занятия спортом людей после серии подготовительных чемпионатов мира по различным видам спорта в Казани и далее Универсиады 2013. Отдельно стоит отметить сегмент студентов, чья доля выросла на 30%.

Согласно отчету «Итоги работы Министерства по делам молодежи и спорту Республики Татарстан за 2015 год» численность и охват населения Республики Татарстан организованными формами физической культуры и спорта возросли с 15% в 2006г. до практически 40% в 2015, при этом максимальный рост произошел в 2013 году – год проведения Универсиады. Это даже превысило плановые показатели 35%. [2]

Данную положительную динамику интереса людей к спорту необходимо и дальше поддерживать. В наше время, для того чтобы вовлечь людей в спорт, мало только проинформировать о различных направлениях и программах, важно мотивировать и вызвать интерес к нему, а главное – привить любовь к спортивному образу жизни как неотъемлемой составляющей развития личного и общественного здоровья. Большой интерес у людей вызывает сочетание спорта с социальными тенденциями современности.

Мы рассматриваем реализацию организационной фитнес- инновации в городе Казани. Ежегодное обновление города объясняется правильными приоритетами в местной политике, где спорту и здоровью уделяется огромное внимание. Проведение Универсиады 2013 года по-спортивному подействовало на город и предоставило горожанам более 60 современных спортивных объектов. [3] К тому же, 2015 год – год «парковых территорий» в Республике Татарстан, который ознаменовал собой тотальную реконструкцию парковой части города, а значит, появление новых возможностей в реализации стратегических задач в направлении спортивно-культурных мероприятий.

Одной из наиболее стремительно развивающихся инициатив становится культурно-спортивное движение «Зеленый Фитнес», представляющее собой совершенно комплекс социальных программ новый формат организации и проведения бесплатных спортивно-культурных мероприятий на свежем воздухе.

Данный проект решает следующие задачи:

- пропаганда здорового образа жизни;

- он-лайн работа с участниками проекта;
- разработка методик по проведению массовых эффективных занятий;
- синтез спортивной и культурной индустрии;
- охват наибольшего числа возрастных сегментов;
- подготовка к нормам ГТО.

Эффективность и польза от мероприятий объясняется тем, что занятия проводят сертифицированные фитнес-инструкторы со стажем.

Пожалуй, одной из главных новаций данной деятельности является интеграция спорта и творчества. Участники не только развиваются физически, но и получают эстетическое удовольствие, наблюдая и по возможности повторяя действия приглашенных на мероприятие творческих коллективов. Проект «Зеленый Фитнес» идет в соответствии со Стратегией развития физической культуры и спорта РФ на период до 2020 года, а значит, выполняет важную государственную задачу – пропаганду здорового образа жизни.

Помимо «живых» мероприятий, проект «Зеленый фитнес» много времени уделяет онлайн - работе с пользователями социальных сетей. Администрация сообщества проекта в плановом режиме выкладывает полезный контент на разные темы: спорт, мотивация, здоровье, правильное питание и другое. Также для остальных резидентов создаются специальные видео-тренинги с наиболее эффективными физическими упражнениями. Количество участников с 19 апреля по 21 сентября 2015 года возросло с 198 до 2372 человек, что может говорить о заинтересованности людей в деятельности проекта.

Отдельно можно выделить поддержку, оказанную за сезон весна-лето партнером проекта – Министерством по делам молодежи и спорту РТ, руководство положительно оценило пользу «Зеленого Фитнеса» для города Казани. Данное министерство предоставило грант на поддержку и развитие проекта. Региональная общественная организация «Академия творческой молодежи» также была партнером проекта и оказывала помощь в организации мероприятий и выступала в роли связующего между проектом и Министерством по делам молодежи и спорту РТ.

Парки и скверы, в которых проходит «Зеленый Фитнес» превращается в настоящий фитнес-клуб под открытым небом, где каждый может заниматься спортом и открывать новые направления для себя вне зависимости от возраста (возрастная аудитория проекта от 3 до 90 лет). Массовое внимание людей к спорту в парках дает возможность также развивать проекты архитектурного плана, например, создание удобной крытой площадки для йоги в случае непогоды, строительство велодорожек и так далее. Стоит также отметить поддержку жителей Казани, которые регулярно вступают в ряды помощников проект, таким совершая личный вклад в развитие городской инфраструктуры.

За 2 года деятельности проекту удалось охватить более 40 000 человек в 6 разных городах республики и эффективно взаимодействовать с молодежью при помощи комплексного подхода к формированию здорового образа жизни, адаптируемого индивидуально под каждый город [4].

В рамках проекта совершенно логично формируется группа людей, постоянно посещающих мероприятия, которую принято называть "Green Family" или Зеленая Семья, что также говорит о том, что человеку важен факт единства и причастности к какой-либо динамично развивающейся социальной группе.

В дальнейшем закрепить подобную деятельность представляется возможным благодаря интеграции теории и практики современной фитнес-индустрии в образовательных учреждениях, на примере организации проекта «Зеленый Фитнес» в учреждениях высшего профессионального образования г. Казани.

В заключении можно сказать, что успешное выполнение стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года в Российской Федерации во многом зависит от вовлечения населения в доступный спорт. В самом лучшем случае все современные теории и практики фитнес-индустрии можно начинать внедрять уже в школах и колледжах страна, а далее в университетах. В лучшую сторону текущую ситуацию помогут инициативные общественные движения и проекты, подобные «Зеленую Фитнесу», имеющие четкие цели по популяризации спорта и здорового образа жизни среди населения страны.

Список литературы

1. Кадыров А.Р. Экономический и социальный эффекты проведения крупных спортивных мероприятий // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 9-2. – С. 342–347; <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39103>
2. Официальный сайт Министерства по делам молодежи и спорта РТ <http://mdms.tatarstan.ru/>
Материалы коллегии. Итоги работы Министерства по делам молодежи и спорту РТ за 2011 – 2015 гг.

3. Официальный портал УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина – анонс мероприятия
4. Официальный сайт культурно-спортивного проекта «Зеленый Фитнес»; <http://www.zelfi.ru>

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Разумовская Е.М., Цаликова В.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В данной статье рассматриваются новые инновационные технологии в предоставлении социальных услуг гражданам пожилого возраста, детям-сиротам, людям попавшим в трудную жизненную ситуацию, малообеспеченным семьям. Дается теоретическое обоснование возможности оказания таких услуг по медицинской, психологической и реабилитационной помощи в рамках социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное обслуживание, лица с ограниченными возможностями здоровья, люди попавшие в трудную жизненную ситуацию, социальное предпринимательство, некоммерческая организация, инновации.

Социальное обслуживание – это одна из важных функций, которая заключается в предоставлении базовых социальных гарантий инвалидам, гражданам пожилого возраста, детям-сиротам, людям попавшим в трудную жизненную ситуацию, малообеспеченным семьям. В настоящее время сфера социального обслуживания населения стоит перед целым рядом социально-демографических вызовов, которые требуют оперативных решений.

Социальное обслуживание должно стать инновационным и эффективным, индивидуально-ориентированным и базироваться на расширении востребованных и качественных услуг. В субъектах Российской Федерации разработаны технологии предоставления услуг субъектам социального обслуживания. Так, в Республике Татарстан реализуются программы обслуживания указанных категорий граждан в стационарной, полустационарной форме, в форме предоставления услуг на дому.

Широко распространена такая практика, как оказание социальной, медицинской и психологической помощи мобильными бригадами в Республике Татарстан, Владимирской, Калининградской, Саратовской, Тюменской областях и Краснодарском крае. Результатом работы мобильных бригад является снижение остроты проблем социально незащищенных категорий населения, возможность получения услуг по месту проживания клиентов. Особенно важна такая практика для работы с нуждающимися в социальной помощи гражданами, проживающими в отдаленных сельских населенных пунктах.

Разработаны и применяются технологии, реализуемые организациями социального обслуживания семьи и детей. Например, технология индивидуальной реабилитационной работы с несовершеннолетними, находящимися в социально опасном положении, и их семьями "Межведомственное социальное патронирование" (Республика Татарстан). Активно развивается инновационный проект "Социальный туризм", ориентированный на создание условий для полноценного отдыха и самореализации людей, в том числе с интеллектуальными нарушениями (например, Тюменская область).

Все вышеуказанные виды социальной помощи в большинстве развитых экономик предоставляются в рамках социального предпринимательства, что является инновационной тенденцией для Российской Федерации и Республике Татарстан.

В отсутствие Закона, регламентирующего отношения субъектов социального предпринимательства, это понятие рассматривается только через определение предпринимательской деятельности, данное в статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно этой статье, предпринимательская деятельность должна соответствовать следующим существенным характеристикам:

- самостоятельность;
- рисковый характер;
- направленность на систематическое получение прибыли.

Помимо вышеуказанных признаков социальное предпринимательство является феноменом, которому характерны:

- концентрация на выбранной социальной миссии;
- решение социальных проблем общества.

В экономической науке термин «социальное предпринимательство» (social entrepreneurship) появился в 90-е годы XX веков, хотя явление это существует столько, сколько существуют

человеческие отношения. Так, в России в XIX веке появились дома трудолюбия как форма предоставления помощи социально – незащищенным слоям населения путем предоставления оплачиваемой работы. Они финансировались через государственные дотации, пожертвования и выручки от реализации производимых товаров и услуг.

Впервые Грегори Диз – американский ученый, профессор, основатель и директор Центра развития социального предпринимательства (CASE) Университета Дююка впервые показал, как практика предпринимательства и инноваций сочетается с решением социальных проблем по загрязнению окружающей среды, борьбе с бедностью, предоставлением помощи инвалидам, престарелым и детям-сиротам. При этом получение прибыли является задачей организаций, но это не главная цель. Основным критерием эффективности является реализация социальной миссии. А финансирование социального предпринимательства носит инвестиционный характер и рассматривается как вложения государственного или частного капитала в социальные проекты. Поэтому социальным предпринимательством занимаются в настоящее время, главным образом, некоммерческие организации. Тем более, что в п.2.1 ст.2 Федерального Закона от 12.01.1996 №7 «О некоммерческих организациях» содержится указание на отдельный вид НКО – это социально-ориентированные НКО, деятельность которых направлена на решение социальных проблем.

Несмотря на существующие на региональном и муниципальном уровнях инновации в социальном обслуживании на наш взгляд необходимо:

- увеличить целевое финансирование в рамках федеральных и региональных программ на оказание адресной социальной помощи незащищенным слоям населения;
 - создать механизмы поддержки граждан, воспитывающих детей инвалидов, а также лиц, находящихся под опекой и попечительством;
 - расширить перечень налоговых льгот детям-инвалидам и лицам, воспитывающим ребенка-инвалида;
 - расширить меры социальной поддержки подросткам с маргинальным типом поведения, жертвам уличного и семейного насилия;
 - создать центры экономического и юридического консалтинга для пенсионеров, детей-сирот и лиц освободившихся из мест лишения свободы;
 - создать условия для развития системы санаторно-курортного лечения инвалидов с интеллектуальными расстройствами и сочетанными нарушениями.
- Необходимо активно развивать добровольчество и благотворительность в интересах вышеуказанных объектов социального обслуживания. Указанные меры будут способствовать повышению доступности обучения, привлечению к данному направлению работы коммерческие и социально – ориентированные некоммерческие организации.

Необходимым также является принятие Закона «Об основах социального предпринимательства».

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный Закон от 21.07.2014 №256 «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 12.01.1996 №7 «О некоммерческих организациях».
4. www.doorinworld.ru «Что ждет инвалидов в 2017 году. Последние новости».
5. Social Entrepreneurship. New Models of sustainable Social Change. Edited by Alex Nicholls «Social Entrepreneurship:The structuration of a field».

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИКИ В РОССИИ

Тугов Л.А.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Аннотация В докладе изложены теоретико-методологические принципы развития фармацевтики в России. В качестве теоретического основания представлена институциональная экономическая теория. Показана роль лекарственной терапии в совершенствовании человеческого капитала.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, теоретико-методологические принципы, человеческий капитал, развитие фармацевтики, институциональные механизмы.

В современной экономике знаний велика роль человеческого капитала. Одной из составляющей человеческого капитала является капитал здоровья. На его развитие влияет много факторов, среди которых важное место занимает фармацевтика (рынок фармацевтической продукции). Правильно подобранные лекарства способны не только продлить жизнь, но и существенно улучшить ее качество, и тем самым привести к воспроизводству и совершенствованию человеческого капитала. Для того, чтобы лекарственная терапия достигала своих целей необходима комплексная стратегия развития рынка фармацевтической продукции. Любая стратегия базируется на постулатах той или иной экономической теории. Поэтому цель доклада – предложить теоретико-методологические основания для построения концепции развития фармацевтики в России. Кроме того, хотелось бы получить ответы на следующие вопросы: Какую роль в нашей стране играет фармацевтика в развитии человеческого капитала? Нужна ли новая стратегия развития фармацевтической отрасли? Может ли фармацевтика стать локомотивом в развитии отечественной экономики? Какие барьеры существуют на пути развития фармацевтики?

Неоклассическая теория является лидирующим течением, *mainstream*, современной экономической науки, поэтому ее положения задают правила и ориентиры для социально-экономической политики во всех сферах хозяйства, включая фармацевтику. Однако каноны неоклассики, на наш взгляд, не позволяют учесть все особенности регулирования в этой сфере, потому что она базируется на следующих положениях: равновесие на рынке существует всегда, оно единственное и совпадает с оптимумом по Парето; индивиды осуществляют выбор рационально (модель рационального выбора); предпочтения индивидов стабильны и носят экзогенный характер, т.е. на них не влияют внешние факторы. Несмотря на изменения, произошедшие в последние годы в неоклассике (речь идет об ослаблении предпосылки о полноте информации, эгоистичности и рациональности индивида), на наш взгляд, теоретические основания институционализма являются более предпочтительными, поскольку он пытается рассмотреть человека таким, какой он есть. Институционализм расширяет предметные рамки экономической теории, используя идеи и методы других социальных наук (психологии, социологии и антропологии), для того чтобы содействовать более глубокому анализу институтов и поведения человека, поскольку поведение экономического человека и соответствующая модель человека формируется под воздействием социальных общностей. Институционализм опирается на следующие постулаты: экономика – это открытая и эволюционирующая система, действующая в условиях природной среды, подверженная технологическим изменениям; экономика – лишь часть социальной системы, наряду с наукой, политикой, культурой, поэтому ценовой механизм не единственный регулятор поведения человека; человек рассматривается не как максимизатор, а как действующий на основе привычек, сложившихся под влиянием социальных норм и правил поведения. Цели и предпочтения формируются обществом; действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, и, в связи с этим, отрицается принцип методологического индивидуализма; поведение человека полностью предсказать невозможно, так как он не является рациональным индивидом и, наряду с экономическими факторами, огромное влияние на него оказывают неэкономические факторы; природу человека нельзя рассматривать как нечто заданное и неизменное. Она представляет собой кумулятивный процесс адаптации средств к целям, которые сами кумулятивно меняются по мере развития процесса. И сам индивид, и среда его существования в каждый момент выступают продуктом такого процесса; соответственно, в экономике действует принцип «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга; необходимо отказаться от анализа экономических отношений с позиции, так называемого «экономического человека». Человек не должен рассматриваться как инструмент прогнозирования и предсказания. Задача экономической науки сводится к пониманию функционирования хозяйства. Принимая в целом постулаты институционализма, в то же время согласимся с Дж. Ходжсоном, что для объяснения сложного поведения индивида, следует говорить о дуализме методологического индивидуализма и холизма. Исходя из такого понимания, сформулируем принципы, на основе которых могла бы развиваться фармацевтика.

- *Консенсуальность и диалог: всех заинтересованных сторон* (потребители, производители, общественные организации, учреждения науки, органы государственной власти) при формировании основных приоритетов в развитии фармацевтики. Предполагает *открытость и информированность*. В данном принципе прослеживается связь с пятым приоритетом государственной политики Российской Федерации в сфере лекарственного обеспечения.

- Гуманизация как обеспечение доступа к необходимым лекарственным препаратам всем слоям населения. Основывается на первом приоритете – *всеобщности* – государственной политики Российской Федерации в сфере лекарственного обеспечения.

- Комплексный подход, при котором приоритет отдается не показателям количества выпущенных и проданных препаратов, а определяется терапевтической и экономической эффективностью производимых лекарств (связан с третьим приоритетом).
- Отказ от линейного принципа развития за счет повышения качества продукции и снижения административных барьеров.
- Многообразие в регулировании различных сегментов фармацевтического рынка: ценовая конкуренция для рынка дженериков и патентовых лекарств и государственная поддержка производства инновационных и льготных препаратов.
- Многоэтапность в достижении цели: переход от импорто-замещения дженериков к созданию экспортоспособных инновационных препаратов.
- Повышение уровня рационального использования лекарственных препаратов в условиях нестабильности мировой экономики, ограниченно рационального и нерационального поведения потребителей, нерационального применения и назначения препаратов медицинскими сотрудниками, благодаря созданию эффективных институциональных механизмов.

Список литературы

1. Стратегия лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 года и плана ее реализации.
2. Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Модели человека в институциональной экономической теории. М.: МАКС Пресс, 2012.
3. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т.1. №3. С.39–49.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ГЕРМАНИИ

Хасанова Г.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: политика в области здравоохранения в Германии характеризуется тем, что государство передаёт функцию управления здравоохранением компетентным негосударственным органам в данной сфере, а за собой оставляет в основном функции регулирования и контроля. Наибольший интерес для нас представляет организация обязательного медицинского страхования Германии с участием негосударственных организаций – больничных касс и частных врачебных практик для амбулаторного медицинского обслуживания.

Ключевые слова: здравоохранение Германии, больничная касса, частная врачебная практика, обязательное медицинское страхование, государственно-частное партнерство, социальное государство

Государственно- частное партнерство (ГЧП) можно определить как партнерство государства и частного сектора в воспроизводственном процессе. Используя инструменты ГЧП, государство отказывается от неэффективных форм ведения хозяйства, перекладывая функции управления принадлежащей ему собственностью, а также предоставления государственных услуг на частный бизнес, привлекая, таким образом, организационный опыт, знания, осуществляя инновации, а также перераспределяя риски. Экономический эффект для общества состоит в том, что оно получает более качественные товары и высокий уровень обслуживания при более низких затратах.

Принято считать, что ГЧП в Германии получило особое развитие в 2002 году, когда по инициативе федерального правительства был создан "ГЧП-центр компетенции", а чуть позднее образован комитет по управлению ГЧП в строительстве публичных зданий. Этот комитет на основе представленных экспертных рекомендаций подготовил базовый документ, который лёг в основу закона 2005 г. "Об ускорении осуществления государственно-частного партнёрства и совершенствовании правовой базы для государственно-частного партнёрства" [6, с.34].

В Германии под ГЧП понимают долгосрочное сотрудничество между публичным (бюджетным) сектором и частным бизнесом в течение всего жизненного цикла публичных инфраструктурных сооружений. Проекты ГЧП Германии в основном сосредоточены в сфере строительства и транспортной инфраструктуры [5, с.161]. Основными сферами реализации механизмов партнерства государства и бизнеса в Германии в сфере здравоохранения является строительство и эксплуатация

больниц. При этом применяется модель, в рамках которой объект проекта ГЧП остается в руках государств, а частные структуры управляют им и должны поддерживать его в пригодном состоянии.

Однако для нас особенный интерес представляют формы кооперации государства и частного сектора в области обязательного медицинского страхования (ОМС), которые в Германии развиваются уже около 170 лет и сегодня не относят к традиционным формам ГЧП.

Государство не участвует ни в финансировании системы ОМС Германии, ни в содержании амбулаторных поликлиник. Федеральное Министерство социального развития Германии выполняет в системе здравоохранения законодательную роль и контролирует выполнение законов, определяет стратегию развития здравоохранения, но не вмешивается и не контролирует работу отдельных лечебных учреждений. Государство в Германии передало большую часть своих функций в области здравоохранения негосударственным структурам – частным практикам, больничным кассам, Ассоциации врачей частной практики.

Большую часть амбулаторных лечебных учреждений представляет частная практика – это одноврачебная частная практика, кооперация врачей, ассоциация врачей или общая врачебная лаборатория. Кооперация врачей (Praxisgemeinschaft) — рыночная система финансирования предприятия с полной ответственностью всех членов кооперации, совместные больные, аппараты, помещения, совместная оплата медицинского персонала. Ассоциацию врачей (Gemeinschaftspraxis) отличает индивидуальная ответственность каждого врача ассоциации за финансовую деятельность, собственная аппаратура и раздельные больные в совместном помещении ассоциации. Общая врачебная лаборатория (Laborgemeinschaft) обслуживает большое количество врачебных практик разной специализации. Главные методы оплаты труда врача частной практики состоят в системе фиксированных бюджетов и оплаты по клинко-диагностическим группам. Все врачи, допущенные к медицинскому обеспечению амбулаторно-поликлинической помощи больных как с ОМС, так и добровольно застрахованных входят в так называемую Ассоциацию врачей больничных касс (Kassenaerztliche Vereinigung), которая является гарантом обеспечения медицинской помощи членам обязательного медицинского страхования [4, с.70].

Организацией ОМС в Германии занимаются больничные кассы. Первая частная больничная касса появилась в 1848 году, это была «Больничная касса служащих полицией-президиума Берлина». В настоящее время все больничные кассы – это негосударственные некоммерческие организации, ведущие страховую деятельность. Они финансово независимые, самокупаемые, полностью самоуправляемые в рамках определенных законодательством структур. Страховые отчисления в рамках обязательного медицинского страхования в больничные кассы проводятся с работодателями, и работниками. Граждане сами вольны выбирать, в какой больничной кассе застраховаться. Существуют местные (региональные) и земельные (федеральные) больничные кассы. Существуют также больничные кассы, ориентированные на профессиональные группы, например, принадлежащие профсоюзам железнодорожников, шахтеров, пилотов. Тарифы на медицинскую помощь законодательно установлены на одном уровне для всех, поэтому больничная касса не может сократить объем оплачиваемых услуг. Эти требования одинаковые для всей страны, для всех лечебных учреждений, для всех больничных касс. Таким образом, роль больничных касс заключается в сборе страховых взносов на медицинское страхование, контроле за исполнением гарантий медицинской помощи со стороны Ассоциаций врачей, проведении экспертной комиссии по нетрудоспособности, оплате пособий по больничному листу, проверке показаний на санаторно-курортное лечение, финансирование деятельности стационаров [1].

Основной целью ГЧП Германии в области здравоохранения является повышение эффективности общества. Таким образом, государство действует по принципу децентрализации. Этот принцип ориентирован на то, что задачи должны решаться на максимально удаленном от центра уровне, то есть там, где они наиболее эффективны. А организация системы здравоохранения оставлена на самоуправление и самокупаемость в установленных государством правовых рамках. Государство делегирует многие федеральные функции непосредственно участникам системы.

Список литературы

1. Адамс А.. Медицинское страхование – Германия. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» – Научно-образовательный портал IQ. URL: <https://iq.hse.ru/news/177673236.html> (дата обращения 27.03.2017).
2. Антропов В. Здравоохранение в Германии: исцеление для всех // Современная Европа. №3, 2006. с.124–135
3. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии. Институт экономики РАН. 14 стр. URL: <http://www.inecon.ru/tmp/Varnavskiy.pdf> (дата обращения: 27.03.2017).

4. Резников Д.А. Организация медицинской помощи больным в Германии. Принципы и основы страховой медицины // Вестник современной клинической медицины. №2, 2010. с.66–72.
5. Семёнова Е.А. Государственно-частное партнёрство в экономике стран Западной Европы и России (опыт сравнительного анализа) // Проблемы национальной стратегии. №4, 2014. с.152–165
6. Сухих В.А., Руденко М.Н., Оборина Е.Д. Государственно-частное партнерство: опыт России и Германии // Вестник пермского университета. №3, 2013. с.32–35.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА

EDUCATORS' TRAINING IN E-LEARNING FORMAT AT CORPORATE UNIVERSITY

Arsentyeva Yu. S.

Kazan Federal University, Kazan, Russian Federation

Abstract: the paper is devoted to the problem of e-learning usage in the process of educators' training at corporate university. The advantages of e-learning education are stated, and the necessity of e-learning adaptation to the local needs is being discussed.

Key words: e-learning, corporate university, educators' training.

During the previous decade the interest in e-learning educators' training has greatly increased. With the coming of new technologies, e-learning can be defined as a new approach in educational methodology. E-learning could be shortly defined as a web-based system for education on an Internet platform, Intranet or with computer access. Two main constituents of e-learning can be distinguished: synchronized (where a learners' group and a tutor actualize an online conference meeting in a computer environment) and unsynchronized (where the self-based training is being done by the learners). The access to the contents of the course is being provided to the students, and the interaction between them and the tutor is made via forums, e-mails, etc. In order the distance learning system succeeds in e-learning, the program should be made as both synchronized and unsynchronized.

There have been many researches made on e-learning process.

Fisher, Thompson & Silverberg created a special model for computer-based online courses in their research on the effectiveness of cooperative method on group work. The results show that cooperative learning was highly effective in teaching learners [2, p. 205].

Davies & Graff conducted the investigation on the performance of e-learning applications, the main focus was on learners' interactions within online programs. On the one hand, the conclusion was very promising as there was a great increase in the performances of learners. On the other hand, the researchers revealed some factors which cause some gaps in online programs [1, p. 657].

Weitl, Sub, Kammerl & Freitag worked out an educational model embracing various teaching methods within online learning structure which was focused on solving two problems: the limitedness of knowledge transmitted in the process of learning in Internet environment, and the shortening the period of learning [3].

The advantages of e-learning applications

The application scope of e-learning is rather wide. One of the most important points in e-learning applications is its being able to educate the learner through technological tools while in traditional "face-to-face" teaching, the learners have to be in close cooperation with the tutor. Mutual cooperation is being involved in almost all e-learning applications like in virtual classroom applications. Technological tools not only give education more attractiveness through many audio-visual presentations but also enhance the level of learning and cooperation [4].

Corporate University and e-learning

One of the main tasks of the corporate university is to subordinate the training of personnel to the strategic goals of the business, making it centrally controlled and constantly monitored. The possibilities of e-learning are best suited for this purpose, while allowing it to be achieved at the lowest cost.

So it goes without saying that at present most corporate universities at least partially conduct training in electronic form or totally in virtual incarnation (corporate educational portals). The system of training at the corporate university, based on e-learning basis, gives the opportunity of centralized control over training together with the possibility of its adaptation to local needs.

E-learning is especially important for training the university staff by using the form of mixed education: the optimal proportion of both e-learning and full-time teaching activities, the specific features of which would lose much in the online format.

You can not but mention the fact that there is one more important advantage of using e-learning methods in corporate universities. As one of the vital tasks of the functioning of any corporate university is the organizational knowledge identification, preservation and management, the intelligent use of technology provides great opportunities for this. In order to create the content for e-learning substantive experts' knowledge can be preserved and spread through their involvement. The electronic content of e-learning system can be used differently and many times and in order to make it convenient for the organization

according to various criteria – which can eliminate duplication of information and simplify its use. Finally, e-learning content is much easier to distribute.

REFERENCES

1. Davies, J. & Graff, M. (2005), Performance in E-learning: Online Participation and Student Grades. *British Journal of Educational Technology*, 36(4), 657-663.
2. Fisher, M., Thompson, G. S. & Silverberg, D. A., (2004-2005), Effective Group Dynamics in E-Learning: Case Study, *Journal of Educational Technology, Systems*, 33(3), 205-222.
3. Weitel, F., Sub, C., Kammerl, R. & Freitag, B., (2002), Presenting Complex E-Learning Content on the Web: A Didactical Reference Model, Germany; 2002.
4. Yucel, A.S. (2006), E-learning Approach in Teacher Training: *Turkish Online Journal of Distance Education*, Vol.7, №4 files.eric.ed.gov/fulltext/ED494378.pdf

АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В ВУЗЕ НА ПРИМЕРЕ КФУ

Гагарина В.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: данное исследование посвящено проблеме профессиональной адаптации молодых педагогов в современной социально-экономической среде. В работе раскрыта сущность профессиональной адаптации молодых (начинающих) педагогов, сформулированы психолого-педагогические трудности, с которыми сталкивается молодой учитель, и их причины. Представлены также современные формы сопровождения молодого специалиста.

Ключевые слова: профессиональная адаптация, наставничество, психолого-педагогические проблемы, молодые учителя, меры поощрения, начинающие педагоги, стимулирование учителей-новичков.

Сам термин «адаптация» (от лат. adapto – приспосаблию) впервые появился в физиологии и использовался изначально в биологических науках. В научный оборот он был введен немецким физиологом Г. Аубертом. Впоследствии, в самом общем виде, в естественных науках под адаптацией понималась вся совокупность реакций живой системы, поддерживающих ее целостность и функциональную устойчивость при изменении условий окружающей среды.

В зарубежной социологии вопросы, связанные с адаптацией личности, разрабатывались такими известными учеными как М.Вебер, Т.Парсонс, Р.Мертон, Дж. Мид. Основываясь на их изучениях можно предположить, что адаптация представляет объективно необходимый процесс вхождения человека в новую социальную среду и ее освоения, такого их взаимодействия и взаимного приспособления, в результате которого создаются условия не только для осуществления личностью ее потребностей и жизненных целей, но и для прогрессивного изменения самой адаптирующей среды.

Из такого понимания следует, что приспособление общества к интересам людей создаёт условия для более глубокой адаптации личности и её самореализации, а адаптированность личности, в свою очередь, способствует интеграции общества; его стабильному развитию. В противном случае можно говорить об односторонней, а значит, неполной адаптации. По существу, это состояние дезадаптации.

Существуют следующие понятия адаптаций:

- Социальная адаптация – одновременно процесс и состояние, в котором поведение человека осуществляется в соответствие с господствующей системой норм и ценностей.
- Состояние адаптации – это характеристика отношений человека с внешней средой, которая служит выражением успешности адаптации как процесса. Эти отношения могут быть конфронтационными, равновесными или гармоничными.
- Адаптация молодых специалистов в системе образования является частным конкретным проявлением более общего феномена социальной адаптации.
- Адаптация – социальное взаимодействие личности, социальной группы и социальной среды, в ходе которого происходит взаимное приспособление личности, социальной группы к требованиям социальной среды и к запросам и установкам личности, социальной группы.

Сегодня у молодых специалистов в процессе адаптации сохранились проблемы установления взаимоотношений с обучающимися, с их родителями и администрацией. Добавились трудности, связанные с созданием семьи и рождением ребенка, необходимо решать экономические проблемы за счет увеличения учебной нагрузки.

Н.С. Глуханюк пишет: «Реальное выполнение профессиональных функций вызывает серьезные трудности, заключающиеся в недостатке знания методики преподавания, низком квалификационном уровне, неумении строить взаимоотношения с учащимися и родителями».

Причины неготовности выпускника сразу после окончания ВУЗа выполнять профессиональную деятельность на высоком уровне, не испытывая непреодолимых проблем: низкий уровень профессиональной подготовки в ВУЗе в целом; низкий уровень профессиональной подготовки по циклу профессионально важных дисциплин; несформированность профессиональной направленности и профессионального самосознания, профессиональной идентичности; несформированность компетенции у конкретных выпускников, которые учились не в полную силу (с красным дипломом заканчивают ВУЗ единицы), т.е. получили такую подготовку, которая требует по окончании ВУЗа дополнительных усилий для овладения профессией.

На сегодняшний день в Казанском (Приволжском) Федеральном Университете молодой преподаватель, осваивая профессиональную сферу, проходит два уровня адаптации:

а) профессиональный, который обусловлен обстоятельствами внешнего и внутреннего характера – цели ВУЗа, средства профессиональной деятельности, особенности образовательного процесса;

б) социально-психологический – это адаптация к коллективу, к традициям и неписаным нормам, стилю работы руководителей, к особенностям межличностных отношений.

От особенностей периода адаптации, характера, результатов и сроков, зависит эффективность всей последующей деятельности молодого преподавателя, т.е. рост его профессионального мастерства и качество учебно-воспитательного процесса.

На основании исследований выявлена проблема профессионально-педагогической адаптации молодого преподавателя КФУ заключается в следующем: в специфике деятельности преподавателя; обнаруживаются на практике значительные пробелы в системе профессионально-педагогической подготовки преподавательских кадров для высших учебных заведений; отсутствует единая научно обоснованная система подбора преподавателей для работы в ВУЗе, а также согласованность между действиями на разных уровнях управления адаптацией.

Целью адаптации молодых специалистов в КФУ является становление процесса приспособления работников к рабочей деятельности как можно более коротким и безболезненным.

Субъектом управления процесса адаптации является лицо, подразделение, орган власти, который вырабатывает, принимает и обеспечивает выполнение управленческих решений:

1) на федеральном уровне – Министерство образования РФ;

2) на региональном уровне – Министерство образования РТ;

3) на уровне ВУЗа – ректор, проректор по учебно-организационной работе, проректор по научной работе, директор института, отдел кадров, деканат, заведующий кафедрой, научный руководитель.

Важную роль в управлении адаптацией выполняют коллеги молодого преподавателя – сотрудники подразделения, кафедры. Именно трудовой коллектив является носителем тех неформальных правил, обычаев и традиций, которые принято называть корпоративной культурой, и освоение которой способствует максимально успешному процессу адаптации.

Объектом управления в К(П)ФУ являются сотрудники ВУЗа, недавно приступившие к работе и проработавшие не более трёх лет.

Анализируя основные методы адаптации молодых преподавателей в КФУ, уделим внимание следующим важным профессиональным аспектам:

а) Экономические методы. Не секрет, что зарплаты сотрудников ВУЗа не высоки. Тем более у начинающих преподавателей. Экономические методы адаптации в КФУ минимальные, однако они есть: аспиранты получают ежегодную доплату за научную литературу; существует поощрение для тех, кто защитил кандидатскую/докторскую диссертацию; используется рейтинговая система оценки качества деятельности преподавателей; выделяются гранты и стипендии на научные разработки для молодых преподавателей и учёных.

Профком также предлагает некоторые льготы и меры поддержки – предоставление места в общежитии, подарки на Новый год детям, путёвки в профилакторий.

б) Организационно-административные методы, связанные с контролем за ходом адаптации любого работника со стороны отдела кадров, как правило, не используются. Однако отдел кадров, а также заведующий кафедрой знакомит нового сотрудника с официальным распорядком дня и правилами ВУЗа, института. Специальный отдел отвечает за знакомство сотрудника с правилами техники безопасности. Учебная часть следит за проведением занятий по расписанию. Также к организационно- административным методам управления адаптацией можно отнести рейтинговую систему оценки качества деятельности преподавателей.

в) Социально-психологические методы используются непосредственно в коллективе руководителем кафедры/ подразделения, научным руководителем. Методы основаны на формировании разнообразных связей с коллективом. Как правило, руководитель проводит периодические беседы с новым работником, интересуясь трудностями, которые у того возникают, его успехами, даёт систематическую оценку работы.

С целью модернизации адаптации молодого преподавателя в ВУЗе на мой взгляд в Казанском Федеральном Университете целесообразно реализовывать следующие мероприятия:

- 1) курсы педагогики высшей школы, организованные межвузовской кафедрой педагогики;
- 2) для молодых преподавателей будет полезным организовать посещение лекций других преподавателей (более опытных) и по результатам получения нового опыта ввести план проведения обязательных открытых занятий;
- 3) общеуниверситетские мероприятия: дни здоровья, праздничные концерты, субботники, собрания трудового коллектива;
- 4) внутрифакультетские мероприятия: заседания кафедры, научные семинары, конференции;
- 5) мероприятия совместно со студентами.

Как и в любом другом вузе, педагогический состав К(П)ФУ в большей степени обновляется за счёт приёма на работу собственных выпускников. Аспирантура является единственным стабильным источником подготовки преподавателей. Плюс такой традиции заключается в том, что учебный процесс обеспечивается участием наиболее способных и активных в научных исследованиях студентов. Однако минус проявляется в том, что аспирантура готовит больше к научно-исследовательской, нежели к педагогической деятельности.

Специальной службы или людей, отвечающих за адаптацию кадров, в ВУЗе нет. Это связано с тем, что большинство новых сотрудников так или иначе уже знакомы с устройством организации, имеют вполне конкретную мотивацию для работы в данном учреждении. Информацию об особенностях функционирования конкретного подразделения сотрудник получает непосредственно на кафедре, в отделе. Большую роль играет научный руководитель, который выполняет функцию наставника. Он оказывает непосредственное влияние на процесс вхождения молодого специалиста в процесс работы в ВУЗе.

Молодые специалисты из числа бывших студентов университета при поступлении на работу во многом уже знакомы с элементами организационной культуры – нормами и ценностями, корпоративными стандартами, которые охватывают вопросы стиля общения и поведения в данном учреждении, и при этом имеют достаточную мотивацию неэкономического характера для скорейшего вхождения в коллектив.

Успешность освоения новых условий труда связана со спецификой деятельности. Эта деятельность складывается из трёх компонентов:

- преподавательской,
- научной,
- воспитательной.

Результативность деятельности зависит от личности самого преподавателя, его мотивации, самооценки, творческих способностей, самостоятельного распределения времени и сил.

Таким образом, адаптация является важной составляющей процесса управления персоналом и взаимодействует с такими его составляющими, как обучение, мотивация, корпоративная культура, стимулирование, социальная защита. В настоящее время в К(П)ФУ чётко выраженной стратегии управления адаптацией молодых преподавателей нет. Отдельные механизмы этого процесса регулируют различные структуры и сотрудники (отдел кадров, профком, руководители подразделений, научный руководитель). Успешному протеканию процесса адаптации способствует наличие внутренней мотивации молодых специалистов, стремление к внутреннему росту, работе на репутацию, а также определённые виды льгот и относительно самостоятельное распределение рабочего времени. Негативными моментами в адаптации молодых преподавателей являются слабо выраженные экономические методы управления, большой коллектив, внутри которого каждое из подразделений стремится прежде всего работать на свой результат.

Список литературы

1. Ростовецкая Л.А. Самостоятельность личности в познании и общении. Ростов-на-Дону, 2005.
2. Современный словарь по педагогике / Сост. Рапацевич Е.С. – Мн.: «Современное слово», 2001. – 928 с.
3. Ростопшин П. Психология и педагогика. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 96 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ПРОЕКТОВ

Галева Г.М., Нигматуллина А.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в современном мире в сфере образования особо остро стоит вопрос формирования ключевых компетенций. Одной из центральных в обучении иностранному языку является межкультурная компетенция. Ее освоение имеет определенные трудности на всех этапах изучения английского языка, однако оно особенно затрудняется, если обучающиеся являются взрослыми людьми, успешно строящими свою карьеру. Следовательно, для успешного формирования межкультурной компетенции необходимо найти альтернативный метод, который бы смог преодолеть трудности в процессе обучения и помог получить высокий результат. Таковым является метод проектов. В ходе нашего эксперимента мы выяснили, что данный метод стимулирует обучающихся проводить сравнение культур, делать выводы об их уникальности и многообразии и в целом положительно сказывается на процессе формирования межкультурной компетенции.

Ключевые слова: иностранный язык, межкультурная компетенция, метод проектов, повышение квалификации.

В связи с процессом глобализации и событиями, происходящими на международной арене, в сфере образования особо остро стоит вопрос формирования ключевых компетенций. Под компетенциями подразумевается целостная система универсальных знаний, навыков, умений, опыта самостоятельных действий и личной ответственности обучающихся. Несмотря на важность каждой из представленных компетенций одной из центральных в обучении иностранному языку мы бы хотели назвать межкультурную компетенцию. Ее освоение имеет определенные трудности на всех этапах изучения английского языка, оно особенно затрудняется, если обучающиеся являются взрослыми людьми, успешно строящими свою карьеру. Трудности в формировании межкультурной компетенции среди обучающихся в возрасте старше двадцати пяти лет обусловлены не только привычным для нас: отсутствием времени на детальное исследование культуры и традиций страны изучаемого языка, но также нехваткой ресурсов, позволяющих закреплять полученные знания на занятиях. В этом случае часто наблюдается низкий уровень мотивации в связи с незаинтересованностью в особенностях межкультурного общения и уже сформированными ложными представлениями о странах изучаемого языка.

Следовательно, для успешного формирования межкультурной компетенции необходимо организовать такую совместную деятельность, которая не зависела бы от учебных материалов, могла бы быть выполнена во внеаудиторные часы, и, главным образом, могла бы задействовать всех обучающихся в интересном и необычном задании. Нечто подобное может быть реализовано в ходе выполнения группового проекта и применения проектного метода обучения. Некоторые учёные отмечают эффективность и необходимость использования проектного метода при формировании компетентности, межкультурной и социокультурной компетенций. Марк Ворчауэр, американский ученый, предполагает, что «метод проектов» можно назвать наиболее эффективной формой организации обучения иностранному языку и культуре. Таким образом, целью данного исследования стала проверка успешности применения метода проектов в процессе обучения иностранному языку людей, чей возраст старше двадцати пяти лет. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- Подобрать тип проекта для работы обучающихся;
- Выявить трудности, с которыми столкнулись студенты в процессе выполнения проекта;
- Оценить результаты проектной деятельности и изменения в уровне межкультурной компетенции студентов.

После тщательного отбора заданий, было решено предложить обучающимся взять интервью у носителей языка, задав им несколько одинаковых заранее одобренных вопросов, записав интервью на видео для совершения последующего анализа. Для выполнения задания участвующие были поделены на группы по 2-3 человека. В ходе реализации проекта обучающиеся общались друг с другом лично и посредством интернет технологий для поиска носителей языка и обсуждения рабочих вопросов. Предполагалось, что повышение уровня межкультурной компетенции пройдет успешно при выполнении ряда условий, которые включают:

- диалогичность, проблемность, межпредметность и контекстность проектной деятельности;
- сопоставимый состав участников проекта;
- особую роль преподавателя, руководящего проектом;

- культуроведческую направленность задания проекта;
- использование различных средств телекоммуникации; чёткую организацию проекта.

Обучающимся пришлось столкнуться с трудностями общения внутри команды, однако гораздо больше внимания потребовали общение с носителем языка, корректно взятое интервью и анализ собственной деятельности.

Проведенная нами проектная деятельность подтвердила себя в качестве эффективной формы взаимодействия обучающихся, представляющих различные культуры, и носителей языка, являющихся представителями культуры изучаемого языка. В ходе данного эксперимента осуществляется целенаправленное формирование межкультурной компетенции. Задания проекта стимулируют обучающихся проводить сравнение культур, делать выводы об их уникальности и многообразии. По результатам выполненного проекта можно проследить, что в заданиях устанавливается связь между языком, мышлением и культурой, изучаются культурные артефакты, обсуждаются актуальные вопросы современной жизни. Данный метод прошел апробацию, зарекомендовав себя действенным способом повышения уровня межкультурной компетенции, поэтому мы рекомендуем его для использования в процессе обучения иностранному языку, как среди студентов, так и для тех, кто изучает иностранный язык с целью повышения квалификации или продвижения по карьерной лестнице.

Список литературы

1. Raven, J. "Competence in Modern Society: Its Identification, Development and Release." Unionville, New York, 1997, 290с.
2. Thomas, J. (2015). A review of the research on project-based learning. The autodesk foundation.
3. Warschauer, M. The Changing Global Economy and the Future of English Teaching. 21.10.2004.
4. Гальскова Н.Д. Межкультурное обучение: проблема целей и содержания обучения иностранным языкам // Иностранные языки в школе. – 2004. – №1. – С. 3–8.
5. Муратов А.Ю. Использование проектного метода для формирования межкультурной компетенции // Интернет-журнал "Эйдос". – 2005. – 23 мая. <http://www.eidos.ru/journal/2005/0523.htm>

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ ВЗРОСЛЫХ НА КРАТКОСРОЧНЫХ КУРСАХ

Гараева Л.М., Мордвинова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: важность данного исследования заключается в определении проблем, препятствующих обучению английскому языку взрослого контингента учащихся в условиях краткосрочных курсов. Изучение языка для людей, чья деятельность связана с бизнес-поездками за рубеж, общением с иностранными партнерами является требованием, предъявляемым к работе. Данная группа людей занимается изучением английского языка на краткосрочных курсах или курсах повышения квалификации. В статье анализируются основные проблемы обучения иностранному языку данной группы людей.

Ключевые слова: межкультурное взаимодействие, обучение взрослых, краткосрочные курсы, обучение английскому языку.

В условиях межкультурного взаимодействия, роль обучения иностранному языку становится все более важной. Владение иностранным (английским) языком является профессиональной необходимостью и потребностью взрослых людей, имеющих высшее образование и уже работающих по какой-либо специальности [1, с.165]. Важность данного исследования заключается в определении проблем, препятствующих обучению английскому языку взрослого контингента учащихся в условиях краткосрочных курсов. В нашем обществе, активно стремящемся к установлению международных контактов в различных сферах, наблюдается повышение роли разговорной направленности в процессе обучения иностранному языку во всех сферах его применения. В данной связи в настоящее время проблемы адекватной коммуникации на иностранном языке приобретают особую актуальность. В первую очередь это относится к английскому языку, однозначно признанному языком делового международного общения [1, с.167]. Стремление изучать английский язык объясняется многими причинами, среди которых особое место занимают растущие требования к профессиональной компетентности специалистов, где высокий уровень владения английским языком стал одним из главнейших условий конкурентоспособности взрослого специалиста [4, с.62].

Изучение языка для людей, чья деятельность связана с бизнес-поездками за рубеж, общением с иностранными партнерами является требованием, предъявляемым к работе. Данная группа людей занимается изучением английского языка на краткосрочных курсах или курсах повышения квалификации. Объективные условия современной социально-экономической ситуации определяют необходимость появления дополнительных образовательных услуг и соответствующих учреждений дополнительного образования [2, с.8].

Образование взрослых превращается в важнейший социальный институт по решению социально-экономических, образовательных, нравственно-воспитательных проблем современного общества [1, с.168]. Способность, как к письменной, так и к устной коммуникации в реальных жизненных ситуациях является общепризнанной целью современного занятия по иностранному языку [3, с.50].

Теоретические и методические основы обучения взрослых английскому языку в условиях дополнительного курсового обучения развиты в недостаточной мере. Проблема состоит в том, что в России, в отличие от многих других стран мира, где при обучении иностранным языкам взрослых учитываются их социально-психологические особенности, применяется традиционная педагогическая технология, разработанная на основе опыта обучения детей. Следующей проблемой является отсутствие единой стандартной учебной программы. В настоящее время в России нет единой, интегрированной системы и инфраструктуры образования и обучения взрослых [5, с.3].

Таким образом, для реализации успешного обучения взрослых иностранному языку необходимо утвердить стандарт курсового обучения английскому языку и учесть потребности взрослых людей с их уникальными личными и профессиональными целями.

Список литературы

1. Алтарева С.В. Проблемы обучения взрослых английскому языку на курсах // Филологическое образование. – 2004. – С. 165–169.
2. Кабакчи М.К. Обучение взрослых лексико-грамматической стороне речи на английском языке в условиях краткосрочных курсов // дис. канд. пед. наук. – 2002. – 191 с.
3. Калининченко Э.Б., Иванова Л.М., Раздобарова М.Н., Лянина А.В. Роль языковых ошибок при обучении иностранному языку // Педагогические науки. – 2016. – С. 50–52.
4. Низкодубов Г.А. Социально-психологические и языковые трудности при изучении английского языка в контексте непрерывного образования // Вестник ТГПУ. – 2014. – С. 62–65.
5. Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Обучение взрослых: опыт Ирландии и России. – М., 2012. – 49 с.

ОПЕРЕЖАЮЩАЯ ПОДГОТОВКА ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

Гафуров И.Р., Багаудинова Н.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассмотрены проблемы повышения эффективности подготовки высококвалифицированных кадров. Разработана комплексная система опережающей подготовки кадров. Предлагается комплекс мероприятий по обеспечению адаптивности системы подготовки к быстрым изменениям в экономике знаний, направленных на повышение уровня производительности труда.

Ключевые слова: рынок труда, технология обучения, парадигма образования, качество профессорско-преподавательского состава.

1. Постановка задачи

Радикальные преобразования экономической системы российского государства, предопределившие становление и развитие рынка труда, изменившие требования к качеству кадрового потенциала, стали причиной всестороннего реформирования образовательной сферы как основополагающего звена системы воспроизводства трудовых ресурсов. Это предопределило необходимость изменения мер государственного регулирования сферы образования, что нашло отражение в трансформации отношений собственности, автономизации образовательных организаций, легитимации их предпринимательской деятельности, диверсификации источников финансирования.

В рамках реализации государственных программ в сфере развития образования существенно возросли объемы финансирования из средств федерального бюджета. В то же время увеличивается разрыв между качеством образования и ростом требований к объему знаний и профессиональных навыков выпускников, остается низким удельный вес России на мировом рынке образовательных

услуг, сохраняются высокие темпы естественного старения профессорско-преподавательских кадров, что обусловлено низким уровнем их доходов.

Выступая решающим фактором повышения качества инвестиций в человеческий капитал, рынок образовательных услуг определяет положение человека на соответствующем сегменте рынка труда, который, в свою очередь, выступает детерминирующим фактором спроса на образовательные услуги, что актуализирует задачи определения теоретико-методических основ взаимодействия данных рынков.

Формирующийся в условиях кардинальных изменений в социально-экономической жизнедеятельности российского общества рынок труда отличается специфическим характером функционирования, высоким уровнем регионализации, наличием негативных явлений, среди которых – безработица, усиление дифференциации регионов по уровню доходов, низкая мобильность трудовых ресурсов, несоответствие уровня подготовленности работников профессиональным требованиям и реалиям современного рыночного хозяйства и др.

Модернизация российской экономики и ее перевод на инновационный путь развития базируется на новых знаниях и технологиях, применение которых в целях экономического развития предъявляет особые требования к подготовке кадров.

Таким образом, обеспечение соответствия выпускника меняющимся требованиям экономики вызывает необходимость постоянной адаптации моделей подготовки под эти требования. Это, в свою очередь, предполагает необходимость трансформации управления образовательными процессами, формирования такой системы управления, которая отслеживает изменения в требованиях экономики к выпускнику и способна обеспечить необходимую адаптацию образовательного процесса.

Система управления должна обеспечить достижение поставленных целей по подготовке современных специалистов и разрабатываться, исходя из необходимости реализации современных моделей подготовки кадров для новой экономики, охвата всех направлений деятельности, организационных уровней и включать соответствующие подсистемы, обеспечивающие управленческий цикл образовательного процесса.

Необходимость подготовки и переподготовки выпускников, соответствующих современным требованиям развития отраслей, определила целесообразность разработки и реализации комплексной системы опережающей подготовки инженерных экономических кадров для модернизации и инновационного развития важнейших отраслей национальной экономики, включающей разработки адекватных моделей подготовки таких специалистов, инновационных технологий обучения, систем оценки качества обучения, системы управления образовательными процессами.

2. Организационная структура комплексной системы подготовки кадров

Построение образовательного процесса строится на выполнении требований государственных образовательных стандартов (блок 1) и выявлении критериев оценки качества подготовки выпускников (блок 2); предварительном анализе состояния и тенденций развития отраслей, для которой готовятся кадры (блок 3), и требований экономики (отраслей и секторов промышленности) к выпускникам (блок 5); анализе сложившихся в национальной и мировой практике подходов к построению моделей подготовки кадров и применению их в образовательном процессе (блок 4).

С учетом полученных результатов формулируются требуемая экономикой современная модель выпускника и модель его подготовки (блок 6), разрабатываются образовательные программы (блок 7).

Разработка стратегических планов деятельности образовательного учреждения, его подразделений – институтов (факультетов) и кафедр – (блок 8), обеспечивает реализацию разработанных программ и формирование требуемой модели выпускника.

В соответствии с разработанными планами определяются учебные планы и программы учебных дисциплин (блок 11), необходимые базы образовательных ресурсов (блок 10), необходимые технологии обучения (блок 9), осуществляется интеграция научной, учебной и инновационной деятельности, которая позволяет повысить качество обучения и качество преподавательских кадров (блок 13).

В результате реализуются новые эффективные формы подготовки кадров, адекватные требованиям, предъявляемым к выпускнику (блок 14).

Обратная связь реализуется через оценку содержания и качества образования, оценку востребованности выпускников и опросы работодателей и выпускников (блок 15), что обеспечивает адаптивность подготовки кадров, трансформируемость образовательной системы под текущие задачи и перспективное развитие экономики.

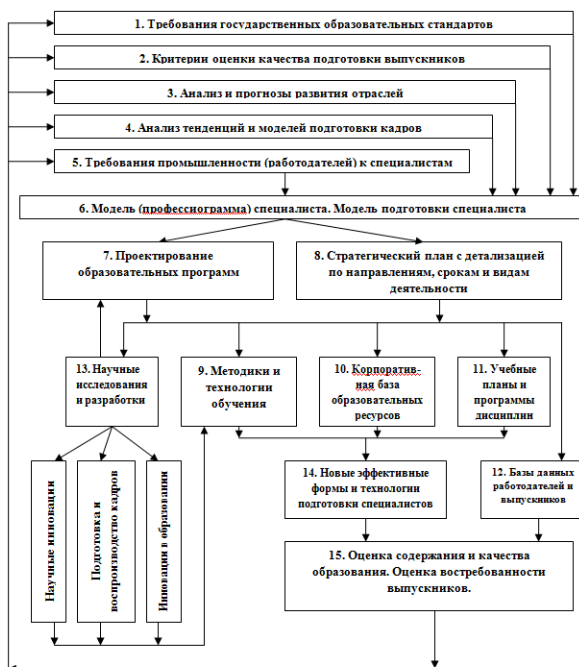


Рис. 1. Структура комплексной системы подготовки кадров

Комплексная система подготовки кадров представлена на рис. 1 [1].

В рамках структуры комплексной системы подготовки кадров выделяются подсистемы, обеспечивающие полный управленческий цикл образовательной услуги:

1) подсистема научно-аналитических исследований в области анализа и прогнозов развития отраслей национальной экономики, процессов глобализации и процессов образования, (блоки 1-4);

2) подсистема формирования моделей выпускников, моделей подготовки, технологий проектирования образовательных программ, технологий обучения, корпоративных баз знаний, (блоки 5-7, 9, 10, 14);

3) подсистема планирования образовательных процессов, (блоки 8, 11, 13);

4) подсистема оценки качества и содержания образования, анализа и выработки управляющих воздействий, (блок 12, 15), в результате реализации которой обеспечивается адаптивность подготовки кадров для актуальных задач экономики, совместно с подсистемой 3) осуществляется воздействие на блок научно-аналитических исследований (подсистему 1) и саму подготовку кадров (подсистему 2).

Взаимосвязь этих подсистем обеспечивает адаптивность системы подготовки к быстрым изменениям в экономике знаний, снижает инерционность системы образования, обеспечивает через реализацию модели «научить учиться» подготовку кадров с требуемыми знаниями, навыками и умениями.

3. Технология обучения, ориентированная на активизацию процесса освоения студентами учебных знаний

Традиционная парадигма образования нацеливает на образование-просвещение. Выпускника готовят к профессиональному решению однотипных или стандартных задач, исходя из освоения студентом конкретного объема знаний и навыков. Характер такого вида обучения репродуктивен. Работа преподавателя направлена, прежде всего, на сообщение знаний и способов действия, которые передаются учащимся в готовом виде, предназначены для воспроизводящего усвоения.

Преподаватель является единственным инициативным действующим лицом в учебном процессе, роль учащихся – пассивно-воспринимающая. Комплекс используемых в такой модели методов обучения, при помощи которых достигается усвоение учащимися знаний, умений и навыков, а также последовательность используемых методов.

Технология основана на соединении достоинств российской методологии обучения в высшей школе с полезными наработками в методологии обучения за рубежом. Технология строится на обеспечении каждого студента учебно-практическими пособиями по изучаемым дисциплинам и использовании самообучения в качестве ведущей формы учебной деятельности. В «портфель» входят электронные учебно-методические комплексы, включающие электронные учебники, учебные пособия по практическим занятиям, тренинговые компьютерные программы, компьютерные лабораторные практикумы, контрольно-тестирующие комплекты.

Задачами тестирования являются: формирование интереса студентов к самостоятельному, регулярному и глубокому изучению учебных дисциплин; выработка навыков самостоятельного определения студентом приоритетных знаний, необходимых для освоения учебного курса; обучение студентов самостоятельно анализировать проблемные вопросы учебных дисциплин, определяя возможные пути их решения; повышение эффективности усвоения знаний и их применения при выполнении проектов.

Структурная схема используемого комплекса методов обучения по предлагаемой модели представлена на рис.2.

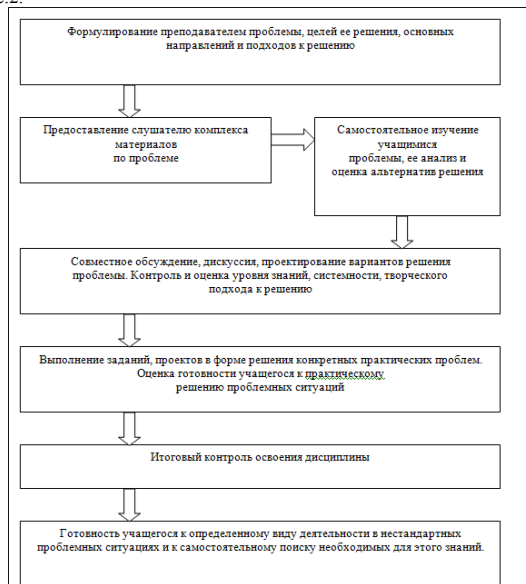


Рис. 2. Комплекс методов обучения, используемых при технологии активизации

Обучение строится по следующему алгоритму:

1. Каждая встреча в лекционной аудитории нацелена на изучение определенной темы курса. Темы курса формулируются в проблемной постановке. К каждой теме предлагается комплект задач и проблем, возникающих в теории, и, практике, и рассматриваются возможные подходы к их решению. Преподаватель указывает тему очередного занятия (лекции) и дает обзор этой темы.

2. Студент самостоятельно изучает учебный материал по разделам, указанным преподавателем к каждому занятию. В процессе эксперимента практиковалось самостоятельное изучение, как в течение первого часа лекции, так и внеаудиторная подготовка студента к занятию.

3. Лекция (или второй час учебного занятия в случае аудиторного самостоятельного изучения темы) предназначается для обсуждения проблемных вопросов курса и обобщения студентами знаний по материалам изучаемой проблемы. Эффективность освоения знаний студентом определяется

его активностью и правильностью высказываний, его предложениями по решению проблем и обоснованием высказанных утверждений и предложений. Важно сформировать аргументированную точку зрения студентов по рассматриваемым вопросам учебного знания.

4. На практических занятиях студент выполняет и защищает практические задания, предлагаемые к разделам курса.

В интересах стимулирования регулярного изучения учебного курса вводится система критериев оценки качества освоения курса и коэффициентов веса каждого критерия в интегральной оценке, выставляемой на экзамене, а именно: участие в лекционных занятиях и обсуждении материала, промежуточный контроль знаний в виде тестов, контрольных работ – 20 %; участие в практических занятиях и выполнении заданий – 25 %; экзамен по курсу – 55 % .

По каждому из критериев слушателю ставится оценка. Итоговая оценка определяется суммой оценок по каждому критерию с учетом коэффициентов веса.

В целях оценки качества новой технологии были проведены опросы участников эксперимента – студентов и преподавателей, обобщение и анализ результатов. Опросы были ориентированы на получение следующих оценок параметров изучения дисциплины: запоминаемость материалов лекций; понимание сложных вопросов курса; текущее, в течение семестра, усвоение курса; подготовка и выполнение практических заданий; время на подготовку к зачету и экзамену; эффективность использования лекционного времени; объем освоенного материала; дополнительное, помимо лекций и практических занятий, время на изучение дисциплины.

Анализ позволил сделать следующие выводы.

1. Имеются положительные результаты изучения дисциплин по новой методике:

- подавляющее большинство студентов отмечают увеличение объема освоенного материала по учебной дисциплине, а также – увеличение времени, затраченного на текущее изучение дисциплины в течение семестра по сравнению с традиционной методикой.
- студенты, хорошо посещающие занятия, отмечают увеличение эффективности использования лекционного времени, лучшее понимание проблемных и сложных вопросов курса, лучшее текущее усвоение курса.
- преподаватели отмечают повышение уровня подготовленности студентов к практическим занятиям, повышение качества их выполнения и увеличение доли студентов, выполняющих задания с оценками «хорошо» и «отлично».
- у студентов вырабатывается умение и желание искать решения проблем, излагаемых в курсе, вести профессиональные обсуждения, дискуссии и аргументировано отстаивать свое мнение.
- в разных учебных группах от 75 до 92 % слушателей положительно восприняли новую методику. предложения вернуться к прежней практике высказали студенты, в основном, из категорий «посредственно успевающие» и «плохо посещающие».

2. Выявлены проблемы реализации новой методики в связи с противодействием ряда студентов ее применению. Основными причинами их возникновения являются:

- увеличение объема информации, подлежащей освоению; увеличение объема самостоятельной работы;
- необходимость регулярной текущей подготовки;
- неумение высказать свое мнение, участвовать в разработке предложений по решению проблем, в дискуссиях, что препятствует получению высоких оценок.

3. Выявлено, что у ряда студентов существуют трудности обучения по предлагаемой методике в силу недостатков их предварительной подготовки к профессиональной деятельности, а именно:

- наличие фактора функциональной безграмотности, неумение применить освоенные знания;
- неумение работать с научно-техническим текстом, со специальной литературой из-за трудности с концентрацией внимания;
- неумение выделять в тексте главное и структурировать материал;
- неумение части студентов участвовать в разработке предложений и обсуждениях, формулировать свои мысли и публично выступать.

4. По результатам эксперимента определены предложения по совершенствованию организации обучения по новой технологии (предложены студентами и поддержаны преподавателями), которые состоят в следующем:

- проводить самостоятельное изучение вне аудитории, а лекцию выделять на проработку вариантов решения и обсуждение проблем курса, на более полный опрос по рассматриваемой теме;
- использовать и совершенствовать методическую систему индивидуального контроля знаний по каждой изучаемой теме (контрольные задания/тесты/фиксация выступлений и т.п.);

- начать применять подобную методику преподавания на младших курсах в рамках 2-го образования (опережающая подготовка) для развития навыков коммуникаций, творческого подхода, лидерства, работы в команде.

Выявлено существенное возрастание требований к преподавателю – необходимость разработки полноценного учебно-методического комплекса и его постоянного обновления, подготовки к обсуждению материалов, умение вести дискуссию и обсуждение, готовность ставить проблемные вопросы, отвечать на них, решать проблему.

Роль преподавателя при применении данной технологии состоит в помощи студенту выявить необходимый объем знаний для последующей профессиональной деятельности, разобрать наиболее сложные и проблемные вопросы, организовать обсуждение и осуществить контроль полученных знаний. Возрастают требования к студенту обусловленные необходимостью самостоятельного и регулярного изучения, увеличенной трудоемкостью изучения, необходимостью готовиться к выступлению, к ответам на вопросы, к тестированию.

Тем самым осуществляется воздействие, направленное на улучшение качества профессорско-преподавательского состава (ППС), что соответствует критериям оценки ППС в глобальных и национальных рейтингах университетов. То же самое реализуется в отношении студента, как будущего выпускника университета.

Достоинством предлагаемой технологии обучения является ее близость к привычной для студентов форме очного обучения. Следствием этого стало положительное восприятие ее применения, несмотря на увеличение трудоемкости изучения дисциплины.

Разработанная и апробированная технология обучения нашла свое применение в дистанционной очной форме обучения, когда хорошо успевающий студент очной формы имеет право изучения дисциплины самостоятельно, что важно в рамках индивидуальных траекторий элитного и опережающего обучения студентов.

Данная технология активно используется в рамках второго высшего образования, а также перенесена в дистанционную форму для заочного образования по экономике и управлению для специалистов из промышленности с базовым высшим техническим образованием, для переподготовки и повышения квалификации специалистов промышленности.

4. Выводы

В результате синтеза передового отечественного и зарубежного опыта, оригинальных собственных исследований разработана, апробирована и реализована комплексная система опережающей подготовки кадров в условиях модернизации и перехода национальной экономики на инновационный путь развития.

Взаимосвязь этих подсистем обеспечивает адаптивность системы подготовки к быстрым изменениям в экономике знаний, снижает инерционность системы образования, обеспечивает через реализацию модели «научить учиться» подготовку кадров с требуемыми знаниями, навыками и умениями.

Практическая значимость состоит в реальном внедрении полученных результатов, а также в возможности широкого применения полученных результатов для подготовки кадров инженерных направлений, специальностей, профилей в целях реализации задач модернизации ключевых отраслей национальной экономики, повышения конкурентоспособности и модернизации российского образования под задачи инновационного развития страны. Результаты исследований подтверждают, что выпускники опережающей подготовки работают в ключевых и несущих отраслях национальной экономики, а также в секторах экономики с высокой добавленной стоимостью интеллектуального труда.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

Гиляева Л.А., Сахабиева К.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья посвящена применению интерактивных методик обучения иностранному языку профессорско-преподавательского состава в рамках корпоративного университета. Особое внимание обращается на вопросы создания аутентичной виртуальной языковой среды и включения слушателей курса в реальные ситуации межкультурной коммуникации. В результате применение интерактивного формата занятий позволит содействовать повышению качества иноязычной подготовки профессорско-преподавательского состава.

Ключевые слова: Интерактивные методы, иностранные языки, методика преподавания, корпоративный университет.

Высокие темпы развития мировой экономики, расширение и активизация деловых контактов с зарубежными партнерами, большой объем информации приводят к тому, что требования к преподавателю вуза стремительно меняются. Помимо глубоких и прочных знаний в преподаваемой дисциплине современному специалисту зачастую необходимо знание иностранного языка. Однако важно не просто овладеть им, но и знать нормы и стандарты делового поведения в стране изучаемого языка, приобрести навыки деловой коммуникации с учетом особенностей межкультурного общения.

В связи с этим на первый план выступает проблема обучения иностранному языку во взрослом возрасте. Несмотря на существующее мнение, что начинать изучать языки нужно как можно раньше, в зрелом возрасте овладение иностранным языком тоже возможно. В процессе обучения увеличивается количество и качество нервных связей мозга, эффективность серого и белого вещества возрастает [1, с.98-99]. Это актуально в любом возрасте, поскольку нейронная сеть развивается каждую секунду. Изучение иностранных языков в этом смысле чрезвычайно эффективно благодаря переключению кодов. При переходе с одного языка на другой, мозг выполняет колоссальную работу, что способствует его развитию [6, с.192].

Использование интерактивных методов обучения взрослых направлено на повышение их познавательной активности. Образовательный процесс, построенный на диалоге, предполагающем свободный обмен мнениями о путях разрешения той или иной проблемы характеризуется высоким уровнем активности обучающихся [3, с.103].

Использование интерактивных методов позволяет создать аутентичную виртуальную языковую среду на любом этапе обучения иностранным языкам, включить слушателей курса в реальные ситуации межкультурной коммуникации, приобрести индивидуальный опыт общения с иной культурой, что, в конечном счете, влияет на эффективность формирования иноязычной коммуникативной культуры [4, с.5].

Активизировать учебно-познавательную деятельность позволяют такие методы, как деловые и ролевые игры, диспуты и дебаты, кейс-метод, метод проектов, мозговой штурм, круглые столы, презентации и т.д.

Хотелось бы подробнее остановиться на методе **мозгового штурма (Brainstorming)**, целью которого является поиск нестандартных, нетрадиционных идей. Данный метод формирует способности концентрировать внимание и мыслительные усилия на решении актуальной задачи, активизирует учебно-познавательную деятельность, стимулирует творческую активность студентов, прививает навыки работы в команде. При использовании данной технологии, хорошо развивается творческое и ассоциативное мышление, благодаря чему, в памяти закрепляются слова, выражения и исчезает языковой барьер. Такая технология хорошо подходит для начала изучения новой темы или же для закрепления материала за несколько минут до конца практического занятия [2, с.156].

В качестве примера можно привести фрагмент практического занятия по теме «Advertising technologies». В начале занятия рассматриваются некоторые современные рекламные технологии, такие как «Slogans», «Bandwagon», «Name calling», «Avant garde» и т.д. Затем студенты делятся на группы по 4-5 человек, участвующих в выполнении задания, и небольшая группа из 2-3 человек выступает в качестве жюри. Участники получают задание, которое заключается в создании рекламы определенного предмета. Перед выполнением задания производится жеребьевка: один представитель от каждой команды вытягивает 2 карточки, на одной из которой указана рекламная технология, а на другой – предмет, который им необходимо представить, используя заданную технологию. Время выполнения задания 7-10 минут. Жюри получают критерии оценки результатов задания, к которым относится креативность, привлечение внимания к товару, понятность сообщения, а также грамматическое и лексическое оформление речи.

По истечении заданного времени команды демонстрируют результаты выполнения задания, оценивают представленные работы и определяют лучшую, аргументируя своё решение.

Важным и действенным видом упражнения в ходе профессиональной переподготовки ППС являются также **дискуссии и диспуты**, которые позволяют расширить словарный запас профессиональной терминологии, узнать тонкости формальных и неформальных отношений, усвоить основы вербальной и невербальной коммуникации, ознакомиться с нормами и правилами межкультурного поведения, научиться понимать и применять стандарты делового общения в разнообразных ситуациях [5, с.78]. Дискуссии можно проводить и в парном режиме работы, и в малых группах, а обсуждать итоги работы, анализировать результаты можно и в составе целой группы студентов. Ниже приведен пример для проведения дискуссии в малых группах:

In groups of three students discuss the listed below factors which can influence the effectiveness of the cross-cultural business communication.. Express your agreement or disagreement with these statements and justify your point of view. Say how Russian business persons can enhance their effectiveness of communication during negotiations with foreign business partners. Ask your speaking partners additional questions on the topic under discussion. Present your major ideas to the whole class.

Использование описанных выше методов позволяет обеспечить овладение слушателями курсов профессиональными и коммуникативными компетенциями, способностями самостоятельно организовывать свою учебную деятельность, активно и творчески участвовать в обсуждении и анализе изученного материала, а также умело применять накопленные знания и умения на практике.

Выполнение этих и других видов упражнений в интерактивном формате деятельности преподавателя и слушателей курса будет содействовать повышению качества иноязычной подготовки профессорско-преподавательского состава, что является важной частью процесса реформирования образовательной парадигмы на современном этапе развития общества.

Список литературы

1. Андреева Г.А. Инновационные процессы в содержании педагогического образования в Англии // Педагогика. – 2003. – № 6. – С. 97 – 102.
2. Асадов А.Н., Покровская Н.Н., Косалимова О.А. Культура делового общения: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 156 с.
3. Бельтюкова, Н.П. Формирование профессионально – ориентированной иноязычной коммуникативной компетенции у экономистов – бакалавров // Народное образование. Педагогика. – 2012. – №2 – С.102-109
4. Введенский, В.Н. Компетентность педагога как важное условие успешности его профессиональной деятельности // Инновации в образовании. – 2003. – № 4. – С. 5.
5. Корнеева, Л.И. Современные интерактивные методы обучения в системе повышения квалификации руководящих кадров в Германии: зарубежный опыт // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 4. – С. 78.
6. Магура, М.И., Курбатова М.Б. Организация обучения персонала компании. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-синтез», 2002. – 192 с.

МЕСТО АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В СИСТЕМЕ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОСТАВА

Гололобова Н.И.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются основные аспекты необходимости изучения английского языка педагогическим составом. Вводится понятие Globish, глобальный английский. Рассматриваются основные типы образовательных систем для изучения английского языка взрослыми.

Ключевые слова: непрерывное образование, диссеминация научного опыта, глобальный английский язык, вторичная языковая личность

Вопрос важности изучения английского языка студентами экономических специальностей уже давно не вызывает разногласий: будущие менеджеры, муниципальные руководители, экономисты должны в достаточном объеме владеть английским языком для успешной профессиональной реализации. Вопрос "владеете ли Вы английским языком?" может вскоре стать столь не неуместным и само собой разумеющимся, как, например, вопрос о владении компьютером сегодня.

Однако в данной статье речь пойдет не о студентах, а о специалистах, уже получивших основное образование, успешно работающих, но продолжающих традиции непрерывного образования. Речь пойдет о необходимости изучения английского языка преподавательским составом ВУЗов, за исключением преподавателей английского языка, знание предмета которыми является профессиональным требованием.

Прежде всего, рассмотрим самые очевидные аспекты необходимости изучения английского языка преподавателями.

Во-первых, большинство представителей научного сообщества признают мировое преобладание английского языка в сфере высшего образования. Во всем мире английский язык используется научным сообществом для общения и диссеминации научного опыта на международном уровне. [4, с.113] Абсолютное большинство статей учебных заведений Китая, Латинской Америки, Европы

печатается на английском языке. Издания, которые публикуются на местном языке, не считаются престижными или обладают низким рейтингом. [2, с.73] Эта ситуация сохраняется и в России, при этом существенная часть научного материала может быть искажена в результате неточного перевода, выполненного переводчиком, не являющимся экспертом в данной предметной области. Разрешением данной проблемы сможет стать определенный уровень владения английским языком автором статьи, пусть и недостаточным для осуществления грамотного перевода, но достаточного для понимания смысла переведенной статьи.

Во-вторых, владение разговорным английским языком открывает новые горизонты для интеграции в научное сообщество при участии в предметных конференциях за рубежом, позволяет заводить полезные знакомства, искать соавторов, находить возможности для личного и карьерного роста. Английский язык выступает как основной компонент интеграции мирового сообщества. При этом степень владения языком не является основополагающей, знание этого позволяет снизить языковой барьер. Появился такой термин как Глобальный английский, Globish. Изучением этого феномена занимается вице-президент американской компании IBM, отвечающий за международный маркетинг Жан-Поль Нери. Глобальный английский представляет собой легкий английский, с соблюдением грамматических и фонетических правил, но с ограниченным набором лексическим единиц, минимум 1500 единицы. Globish называют диалектом третьего тысячелетия. [4, с.115]

В-третьих, знание английского языка значительно повышает рейтинг преподавателя в глазах студентов, иллюстрацией тому положительные отзывы студентов на участие экспертов неязыковых кафедр с прекрасным уровнем владения языком в конференциях кафедры иностранных языков в сфере бизнеса, экономики и финансов. Преподаватель, прекрасно владеющим своим предметом и говорящий на английском языке, служит достойным примером для подражания.

В-четвертых, Казанский Федеральный Университет является местом встречи представителей различных культур и национальностей. В прошлом году в КФУ обучались 3 200 иностранных студентов из 80 стран мира, таким образом КФУ располагает широкими возможностями для установления межкультурного диалога. [3] Русский язык не всегда позволяет достичь всех целей общения между студентами и преподавателями, причиной тому может быть недостаточное владение русским языком частью студентов, стеснение в использовании русского языка из-за языкового барьера или наличия сильного акцента. В отличие от русского языка английский язык является иностранным для подавляющего большинства студентов, поэтому ошибки в употреблении слов или акцент не влияют на восприятие говорящего окружающими. Поэтому английский язык выступает в качестве объединяющего фактора, по отношению к которому все равны – как представители титульной нации, так и другие обучающиеся.

В-пятых, изучение английского языка, как и любого другого иностранного языка, способствует более тесному знакомству с традициями и культурой изучаемого языка, в частности Великобритании, США, что в условиях напряженных межгосударственных отношений способствует облегчению взаимопонимания сторон и установлению конструктивного диалога.

Кроме перечисленных аспектов, изучение иностранного языка является превосходным средством саморазвития, расширения кругозора, и, что особенно интересно, формирования вторичной языковой личности – приобретение обучающимся таких черт, которые «позволяют проникать в дух изучаемого языка, в плоть культуры такого народа, с которым должна осуществлять межкультурная коммуникация» [1, с.65.]

Принимая во внимание важность всех перечисленных аспектов, следует признать важность изучения английского языка в рамках непрерывного послевузовского обучения. Это понимает все большее количество взрослых людей, так в последнее время отмечается стабильный рост количества предлагаемых курсов английского языка и увеличение числа обучающихся.

Для целей взрослых обучающихся существует несколько типичных образовательных систем: корпоративная, специализированная и виртуальная. Корпоративные системы создаются крупными компаниями для обучения своего персонала непосредственно на предприятии. Специализированные образовательные системы функционируют на базе учебных заведений, например Факультет повышения квалификации КФУ. Виртуальные образовательные системы созданы с использованием компьютерно-информационных технологий. [5, с.626] Сотрудники нашего университета могут эффективно использовать специализированные и виртуальные образовательные системы, осваивая многолетний опыт преподавания иностранных языков в стенах КФУ.

Необходимо помнить, что знание английского языка это ключ к успешной профессиональной реализации, учить язык никогда не поздно, нужен лишь систематический подход и результат не заставит себя долго ждать.

Список литературы

1. Гальскова Н.Д., Гез Н.И. Теория обучения иностранным языкам: Лингводидактика и методика: Учеб. пособие для студ. Лингв. Ун-тов и фак. Ин.яз. высш. пед. учеб. заведений. - М.: Издательский центр «Академия», 2004. - с.336
2. Гуляева Е.В. Роль английского языка как посредника в глобальном пространстве образования // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2014. №1 (31) – с.72-75.
3. Количество иностранных студентов в КФУ достигнет 4 тысяч человек. [Электронный ресурс] URL: <http://kpfu.ru/news/kolichestvo-inostrannyh-studentov-v-kfu-dostignet.html> (дата обращения: 09.04.2017).
4. Крупченко А.К. Роль английского языка в диссеминации научного опыта на международном уровне // Профессиональное образование и общество. – 2014. № 3 (11) – с.113-117.
5. Низкодубов Г.А. Место и роль курсов английского языка в системе непрерывного образования // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Социальные, гуманитарные, медико-биологические науки. – 2013. Т. 15. № 2-3. - с. 625-628.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЯЗЫКОВОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА

Ильдарханова Г.Р., Сафина Л.Р.

Казанский Федеральный Университет, Россия, Казань

Аннотация. Данная статья посвящена теме необходимости владения английским языком, языком мирового общения, что обосновывается тем, что многие научные международные мероприятия выбирают именно его в качестве основного языка выступлений, свободное владение которого поможет преподавательскому составу университета уверенно выступать на конференциях, форумах и симпозиумах, писать качественные научные статьи, что в свою очередь повысит рейтинг ВУЗа. В работе также освещаются некоторые трудности в его изучении, с которыми могут столкнуться, пути их решения.

Ключевые слова: образование, корпоративный университет, английский язык, сотрудник, деятельность.

В условиях единого информационно-образовательного пространства, когда многие изучают иностранные языки, преподавателю следует обладать диалоговым способом общения, так как развитие речевой деятельности преподавателя крайне необходимо. Для изучения языка широко распространено использование художественных фильмов, рекламных роликов, специальных программ на английском языке. Знание иностранного языка считается важным делом и особенно поощряется среди молодых специалистов [1, с.22]. Владение иностранным языком в век массовой коммуникации и информатизации приобретает особое значение для формирования объективного отношения к действительности. Понимая, что происходит вокруг, преподавателю легче относиться к происходящему.

Сегодня весь мир охвачен изучением иностранных языков. Перед преподавателем стоит задача мыслить и обсуждать на иностранном языке актуальные современные проблемы, уметь пользоваться лексикой повседневного и делового общения, чтобы при необходимости уметь применять полученные знания и навыки по языку на практике. Обучение должно быть организовано так, чтобы по основным своим качествам, чертам оно было подобно процессу общения [2, с.50-51]. Нужно уделять повышенное внимание различным формам педагогического общения, созданию особого социально-психологического климата в группе, поддержанию учебной мотивации, снятию психологических барьеров при усвоении учебного материала и его активизации в речи [3, с.92]. В последние годы социальные, политические и экономические потрясения мирового масштаба привели к небывалой миграции народов, их переселению, расселению, столкновению и смешению. В то же время научно-технический прогресс и усилия разумной и миролюбивой части человечества открывают все новые возможности, виды и формы общения, главным условием эффективности которых является взаимопонимание, терпимость и уважение к культуре партнеров по коммуникации [4, с.70].

Необходимость поддержания высокой конкурентоспособности ставит перед российскими учеными следующие задачи: владение теоретическими знаниями, знакомство с последними разработками в сфере своих научных интересов, изучение опыта не только российских, но и зарубежных коллег. Не секрет, что для достижения последней цели отечественным ученым приходится читать статьи из зарубежных научных изданий, у которых нет переводов на русский

язык. Конечно, на первый взгляд может показаться, что это обучение совершенно бесполезно. Однако проблема перевода научного текста с одного языка на другой заключается не только в языковой перекодировке, но и в тонком проникновении в суть описываемого научного понятия или явления. Чем глубже мы проникаем в суть явления, тем уже становится описываемая нами проблема, и, следовательно, тем более уникальными знаниями мы обладаем, чтобы в конечном итоге вывести новое знание, открыть то, что не было замечено нашими предшественниками. И переводчик может столкнуться с недостаточностью имеющихся у него знаний по переводимой тематике. Еще одним утверждением, не требующим доказательств, является то, что в английском языке существует огромное количество синонимов. В то же время, научный термин очень точен и однозначен. И возникает своего рода противоречие: есть несколько английских слов, которые имеют один русский перевод, но при их использовании необходимо помнить, что для английского языка они не являются полными синонимами, и именно эти семантические оттенки и являются смыслообразующим компонентом, определяющим существование богатого синонимического ряда. При выборе подходящего слова из ряда синонимов ученый может столкнуться с непосильной для себя задачей [5, с.64].

Залогом успешного решения данных проблем является наличие корпоративного университета, который имеет ряд преимуществ перед академическим обучением и использованием внешних поставщиков образовательных услуг. В первую очередь, это правильно подобранная программа обучения, направленная непосредственно на практическое применение знаний, а не на общетеоретическую передачу информации. Во-вторых, обучение ведется внутри организации, что позволяет сэкономить время и средства.

Благодаря корпоративному обучению становится возможным саморазвитие сотрудников на постоянной основе, что позволит организации быстро приспосабливаться как к технологическим, так и экономическим изменяющимся условиям и повысить свой рейтинг.

Список литературы

1. Буланкина Н.Е. Программа повышения квалификации «Становление полиязыкового пространства личности в образовательном процессе» // Под общей редакцией Г.И. Ворониной. – М.:АПКИПРО, 2002. – 70 с.
2. Пассов Е.И. Погружение в коммуникативность // Коммуникативная методика. 2003. № 4 (10). – 250 с.
3. Китайгородская Г.А. Методика интенсивного обучения иностранным языкам: Учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Высш. шк., 1986. – 103 с.
4. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М.: Слово. 2000. – 624 с.
5. Пумпянский А.Л. Введение в практику по переводу научной и технической литературы на английский язык. – М., 1965

РОЛЬ БИЗНЕС-ИГРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДИКИ ЯЗЫКОВОГО ОБУЧЕНИЯ ППС

Мартынычева А.С., Абдрашитова Г.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в данной статье рассматривается применение бизнес-игры как важного компонента языковой подготовки профессорско-преподавательского состава университета.

Ключевые слова: бизнес-игра, языковая подготовка, иностранный язык.

В настоящее время существует большое количество интерактивных методов обучения иностранному языку: метод проектов, презентации, организация дебатов и круглого стола, работа с «кейсами», а также, бизнес-игры.

Данный вид игр является важным элементом языковой подготовки ППС, обучающихся студентов экономических специальностей, так как позволяет участникам в виртуальном пространстве реализовать свои бизнес-планы, опробовать различные способы и стратегии ведения дел. Следовательно, помимо погружения в языковую среду, осуществляется погружение и в профессиональную.

В наши дни существует широкий выбор игр, направленных на постоянное получение прибыли от продаж товаров, выполнение работ или оказания услуг. Также, стоит отметить, что существуют различные способы реализации таких игр: в них можно просто играть небольшим группами, одной большой командой или индивидуально (например, on-line игры).

Целью каждой бизнес-игры является систематизация знаний о регистрации предприятий, организации бухгалтерского учета, информационно-аналитических возможностях бухгалтерской отчетности и развитию умения принимать решения при возникновении экономической ситуации на практике [3, с. 42-45].

Как известно, каждый бизнесмен стремится к постоянному расширению своего дела, притом не только в пределах своей страны. Многие стараются сделать всевозможное, чтобы их компания получила признание на международной арене. Однако без качественной языковой подготовки это становится достаточно проблематичным, так как в экономике существует множество терминов, определений и понятий, которые зачастую достаточно сложно передать при помощи общей лексики. Более того, в каждой специальности существует свой профессиональный жаргон.

В отличие от научной и технической терминологии, профессиональные жаргонизмы не выражают научных понятий и, тем более, не образуют систему понятий: они экспрессивны, стилистически окрашены. Использование профессионального жаргона, как и использование групповых жаргонов, зависит от условий общения: каждый профессиональный жаргон имеет строго ограниченную рамками профессиональной деятельности среду, употребляется в неофициальных ситуациях в разговорной речи людей какой-либо профессии.

За пределами соответствующей профессиональной среды эти жаргонизмы непонятны [2, с.32]. Следовательно, владение такого рода лексикой расширяет коммуникативные возможности специалиста. В то же время, эти жаргонизмы очень сильно затрудняют задачу преподавателя при обучении английскому языку в сфере профессиональной коммуникации. На данный момент существует весьма ограниченное количество методической литературы, обучающей использованию профессиональных жаргонизмов. Грамотному педагогу для того, чтобы составить программу и подойти к вопросу обучения студентов следует овладеть в совершенстве этим пластом лексики самостоятельно.

Коммуникативные бизнес-игры способствуют расширению словарного запаса, формированию навыков речевого общения, укреплению знаний грамматики. В процессе проведения бизнес-игр при обучении преподавательского состава деловому английскому языку наиболее эффективной будет работа в микро-группах по 3-4 человека.

Таким образом, каждому участнику команды отводится своя роль, в соответствии с которой он/она определяет цель дальнейшей коммуникации. Для успешного проведения таких игр нужно установить рамки общения и заранее определить круг лексических единиц, необходимых для построения успешного диалога между представителями фирмы и клиентами, между коллегами, партнерами по бизнесу.

Например, в книге «Business communication games» представлена игра под названием «What's your product?» [1, с. 12]. Перед игрой заранее нужно подготовить карточки, на которых напечатаны описательные фразы. Суть данной игры состоит в том, что участники, предварительно поделенные на подгруппы по 3-4 человека, вытягивают три карточки, затем придумывают новый товар, который можно было бы описать при помощи данных фраз. Далее они могут «продать» свой товар другим подгруппам.

Данная бизнес-игра помогает пополнить словарный запас новыми фразами, непосредственно связанными с экономической деятельностью, улучшить навыки выступления пред публикой, проработать навыки спонтанной речи, проявить ораторское мастерство.

Таким образом, мы видим, что бизнес-игры являются важным аспектом методики языкового обучения ППС. Они помогают каждому участнику овладеть лексикой, необходимой для делового и бизнес-общения. Более того, данный вид игр помогает ППС развить необходимые коммуникативные компетенции. Включение бизнес-игр в языковую подготовку ППС позволяет развивать у них творческую составляющую, что делает процесс обучения наиболее эффективным.

Список литературы

1. Lloyd A, Preier A. Business communication games. – Oxford University Press, 1996.
2. Кожемякина В.А., Колесник Н.Г., Крючкова Т.Б., Парфенова О.С., Трушкова Ю.В., Биткеева А.Н. Словарь социолингвистических терминов/ Российская академия наук. Институт языкознания. Российская академия лингвистических наук; Отв. ред.: д-р. филол.н. В.Ю. Михальченко. – М.: ИЯ РАН, 2006. – 312 с.
3. Супрунова Е.А. Деловая игра «Организация бизнеса в Омске» как значимый элемент подготовки специалистов экономического профиля / Е.А. Супрунова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – №14. – С.42–45

ЗНАНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УСПЕШНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Михайлова М.А., Хатамтаева Э.З.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья посвящена актуальности изучения иностранного языка преподавателями высших учебных заведений неязыковых специальностей, а именно в сфере экономики, бизнеса и финансов. В настоящее время, когда Россия принимает активное участие в болонском процессе, вопрос о владении иностранным языком не только учащимися, но и преподавателями ставится довольно твердо. В статье рассматриваются причины изучения иностранного языка преподавателями.

Ключевые слова: иностранный язык, преподаватель, высшее учебное заведение, прагматические причины изучения иностранного языка

В эпоху глобализации владение профессиональным иностранным языком в области экономики, управления, бизнеса и финансов является одним из условий успешной работы и карьерного роста для профессорско-преподавательского состава в высшем учебном заведении. Знание иностранных языков объективно и субъективно является необходимым фактором продуктивного сотрудничества в различных областях жизни общества. Преподаватели высших учебных заведений изучают иностранный язык по ряду причин.

Знание иностранного языка позволяет ориентироваться в профессиональной сфере. В условиях глобализации экономики иностранный язык, особенно английский, становится важным информационным продуктом.

Умение работать с профессионально значимой информацией на иностранном языке выступает одной из главных причин изучения иностранных языков. В силу того, что «английский язык – язык международной коммуникации» [2, с. 40], все больше литературы в сфере управления, бизнеса и финансов, стратегий, тренингов, результатов исследования, прогнозирование экономической ситуации стран публикуются на иностранном языке. Преподаватель, способный использовать источники, опубликованные на иностранном языке, на занятиях по профильному предмету не только привнесит новизну методов и подходов к изучению дисциплины, но и идет в ногу со временем, соответствуя требованиям системы образования и демонстрируя способность адаптировать иностранную литературу.

Выпускник в сфере экономики и финансов с хорошим знанием иностранных языков имеет все шансы получить работу в международной компании на позиции экономиста, финансового менеджера, аналитика. Другим вариантом трудоустройства является представительство иностранной фирмы в России, да и 2/3 российских компаний имеют зарубежных партнеров. Поэтому немаловажную роль в формировании компетенции и навыков использования иностранного языка в сфере экономики, бизнеса и финансов играют знания, полученные в высшем учебном заведении. Многие в данном случае зависят от подхода преподавателя.

Владение иностранным языком на высоком уровне, бесспорно, дает большое преимущество преподавателю, так как это говорит о том, что специалист способен преподавать на языке и лучше объяснить детали и информацию доступную для изучения из зарубежных источников. Кроме того, наличие в вузе преподавателей свободно владеющих иностранным языком дает возможность запустить курсы на иностранном языке, что предоставляет студентам возможность попробовать себя на иностранных лекциях и определить свой уровень подготовки к практике, работе или учебе за рубежом по специальности.

Развитие образования и науки означает их интернационализацию, т.е. формирование таких специалистов, которые являлись бы полноправными участниками международного научного сообщества, что означает большую интеграцию нашей страны в единое научное и образовательное европейское пространство.

Современный преподаватель вынужден иллюстрировать результаты исследовательской работы в международном пространстве, что требует владения высоким уровнем иностранного языка, в частности английского языка. «Директор центра международного высшего образования (Колледж Бостона, США) профессор Ф.Г. Альтбах обращает внимание на то, что во многих странах академические награды присуждают в первую очередь тем, кто активно использует английский язык и участвует в деятельности глобальных научных сетей, преподаватели, участвующие в международных конференциях, в исследовательских грантах международного и национального фондов выступают лидерами научного сообщества» [3, с. 25]. Публикации статей в крупнейших в

мире базе данных рефератов и цитирования индексируемые базами SCOPUS [5] и/или Web of Science [6] стали обязательным условием успешной работы.

Статьи опубликованные в вышеперечисленных базах данных являются шансом получения международного опыта, установления и развития контактов с зарубежными учеными. Кроме того, даже российские журналы, включенные в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий высшей аттестационной комиссии (далее ВАК) запрашивают анонс статьи и ключевые слова на английском языке [1].

Владение иностранным языком помогает не только в преподавании, но и в сфере саморазвития и самообразования преподавателя. В современном мире очень много возможностей выехать в другие страны с целью обучения. Многие высшие учебные заведения, состоящие в партнерских отношениях с зарубежными университетами, предлагают различные стажировки и поездки с целью повышения квалификации в вузы других стран.

Это в свою очередь является огромным вкладом в развитие образования в нашей стране. Полученный зарубежный опыт бесценен не только с точки зрения его применения преподавателями на занятиях, но и вклада, который могут сделать сотрудники, проучившиеся за границей. «Совершенствование иноязычной профессиональной компетенции преподавателя – это многосторонний процесс, затрагивающий развитие личностно-профессиональных качеств, повышающий образовательный уровень и расширяющий кругозор специалиста, стимулирующий на постоянное саморазвитие и самообогащение личности через вхождение в мир иного языка и культуры» [4, с.36].

Компетентность преподавателей в сфере иностранного языка является личной заинтересованностью и задачей каждого. Однако не стоит забывать, что и учебное заведение играет огромную роль в формировании мотивации и способности сотрудников овладеть иностранным языком. В связи с этим, одной из задач высшего учебного заведения должна быть организация соответствующих условий труда, а также необходимых курсов повышения квалификации, которые помогут преподавателям усовершенствовать свои знания и навыки.

Список литературы

1. ВАК – высшая аттестационная комиссия при Министерстве образования и науки Российской Федерации / [Электронный ресурс] URL: <http://vak.ed.gov.ru/vak?sessionid=xxDQ2SsgZn0+Ln4MiWfJhD7>
2. Крюкова Е. Язык для карьериста // Платное образование. – М.: ООО "Маркет ДС Корпорейшн", 2004. №6, стр. 38–43
3. Сметанина О.М. Изучение иностранного языка в эпоху глобализации / [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/izuchenie-inostrannogo-yazyka-v-epohu-globalizatsii>
4. Яковлева Г.П. Мотивация студентов в процессе обучения иностранных языков //Международный академический вестник, 2014. №4 (4). Стр.36–38.
5. SCOPUS / [Электронный ресурс] URL: <https://www.scopus.com/home.uri>
6. Web of science / [Электронный ресурс] URL: <https://login.webofknowledge.com>

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Палей Т.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В докладе раскрывается значение корпоративного университета в формировании разделяемого стратегического видения, корпоративный университет представлен как инструмент внутрикорпоративных коммуникаций, позволяющий не только довести до сотрудников информацию об организации, ее стратегии и ценностях, но и периодически делать мониторинг состояния организационной культуры, чтобы иметь возможность провести необходимые управленческие корректировки.

Ключевые слова: корпоративный университет, стратегия, корпоративная культура, ценности.

Сегодня число корпоративных университетов в России превышает 30. При этом самый скромный корпоративный учебный центр обходится компании в сумму от 30 до 100 тыс. долл. Классический же университет создается 5-10 лет и требует совсем других инвестиций. К слову, у иностранных компаний, представленных в России, годовой бюджет университета может достигать

суммы 10 млн долл. и более. Чем же обусловлен такой значительный объем инвестиций в корпоративный университет? Вероятно, теми важными задачами, которые на него возлагаются.

В литературе в качестве основной задачи корпоративных университетов чаще всего определяется формирование определенных профессиональных навыков и компетенций у сотрудников компании [1, с. 806], но с нашей точки зрения, не менее значимой задачей является ознакомление со стандартами деятельности организации, корпоративной культурой, правилами и идеологией (миссией, ценностями) компании, формирование приверженности; системный обмен знаниями и опытом внутри компании и многое другое, что составляет понятие разделяемого стратегического видения.

Когда встает вопрос о реализации стратегии и целеполагании в компании, мы не можем не признать наличие различных интересов у разных групп участников стратегического процесса (топ-менеджмента, мидл-менеджмента, сотрудников компании, клиентов и т.д.). При различиях в интересах стейкхолдеров поиск единой цели наталкивается на противоречия или даже конфликты. Одним из самых серьезных конфликтов является конфликт между долгосрочно и краткосрочно ориентированными группами интересов [2, с.57].

Отсюда вытекает задача их согласования и формирования такого стратегического процесса в компании, который бы позволял принимать стратегические решения в условиях сложных и даже противоречивых интересов различных групп стейкхолдеров. Чаще всего этот разрыв в интересах описывает противоречия между краткосрочными и долгосрочными целями стейкхолдеров. Его не всегда следует устранять, но всегда нужно хорошо понимать, чтобы видеть спектр возможных действий, не накаляющих конфликт интересов. Это одна из причин, объясняющих необходимость построения разделяемого всеми заинтересованными сторонами видения будущего посредством объяснения намерений, выгод, перспектив и т.д.

Таким образом, поскольку организации постоянно живут в условиях изменений, существует необходимость формирования адекватной реакции на них и адаптации к динамике внешней среды. Корпоративный университет становится той системой, которая бы доводила смысл и детали изменений до каждого сотрудника при этом сохраняла основы корпоративной культуры компании.

Модель управления организацией, ориентированная на реализацию ее стратегии, основана на таком влиянии на индивидуальное поведение сотрудников, которое делает его более результативным. Подобная корпоративная культура будет иметь значение только тогда, когда она будет реализовываться в ежедневной работе сотрудников, способствуя улучшению результатов деятельности.

Стратегия и ценности, «спущенные сверху», часто не воодушевляет сотрудников, вызывают сопротивление и, тем более, не стимулируют на 100 %-ную реализацию имеющегося потенциала. Разделяемое стратегическое видение необходимо «культивировать», вести селекционную работу, ненужное удалять, а нужное для развития — возвращать и прививать, но делать это крайне осторожно, понимая в каждом конкретном случае, что нужно сделать, чтобы новые ценности не были отторгнуты [3].

Вовлеченность персонала в принятие управленческих решений и инициативность должны стать той средой, на которой будет строиться культура компании и реализация стратегии. Для того чтобы эти ценности «пропитали» организационную культуру компании, необходимы организационные нововведения в модели управления. Менеджмент должен работать над созданием и поддержанием механизма формирования стратегических ценностей посредством декомпозиции стратегических целей на все линейные и функциональные уровни организации. Формирование иерархии структурных подразделений по целям является стратегическим подходом к созданию структуры организации, и «стратегия определяет структуру».

Организационными механизмами обеспечивающими реализацию стратегии являются: создание заинтересованности в своем деле; создание благоприятной поддерживающей среды; создание фокусировки на требуемых результатах [3].

Реализацию этих организационных механизмов можно осуществить на базе корпоративного университета, который обеспечивает легкий и оперативный обмен информацией и возможностью сотрудничества, получения поддержки и помощи коллег; обмен лучшими практиками и опытом реализации стратегических инициатив; построение малых и межфункциональных команд; формирование внутренних сетей взаимодействия и обратной связи; системы наставничества по отношению к новичкам; подбор персонала, подходящего по своим ценностям; сокращение ненужной бюрократии, т.к. при наличии единых ценностей и разделяемого стратегического видения отпадает необходимость в избыточном нормотворчестве и регламентировании процессов, поскольку включаются механизмы самоконтроля, отсюда – упрощение процедур, сокращение времени на принятие решений.

Корпоративный университет, как инструмент внутрикорпоративных коммуникаций, позволит не только довести до сотрудников информацию об организации, ее стратегии и ценностях, но и периодически делать мониторинг состояния организационной культуры, чтобы иметь возможность провести необходимые управленческие корректировки, поскольку «если не измеришь, то не сможешь управлять». В таком случае можно говорить о введении в организации системы управления культурой по ценностям.

Если представить организацию в виде плодоносящего дерева, то плоды будут интегральным итогом работы всей компании. В самом деле — как и дерево, организация пользуется ресурсами внешней среды, чтобы, перерабатывая их, выдать во внешнюю же среду какую-то готовую продукцию (плоды). Чем эффективнее происходит преобразование внешних ресурсов, тем больше результат.

Для того чтобы результаты бизнеса в конце отчетного периода не становились сюрпризом, компании развивают свои компетенции, утверждают планы, цели и разрабатывают стратегии, а также много такого, что призвано мотивировать, упорядочить и сфокусировать деятельность своих сотрудников. И результаты бизнеса и стратегии по их достижению зачастую находятся на виду, а вот то, из чего все это рождается, — коллективные ценности и базовые представления, являющиеся центральными элементами организационной культуры, — обычно скрыто от внимания руководителя. Как состояние корневой системы дерева во многом определяет его общую живучесть и плодоносность, так и состояние организационной культуры определяет количество и качество результатов бизнеса [3]. В этой аллегории корпоративный университет является удобрением для почвы, на которой произрастает корпоративная культура.

Список литературы

1. Зинурова Р. И., Тузиков А. Р. Типы корпоративных университетов и их роль в инновационном развитии химической и нефтехимической отрасли ПФО // Вестник Казанского технологического университета, № 9 / 2010.
2. Константинов, Г. Н. Стратегический менеджмент. Концепции // учебное пособие для слушателей программы MBA, обучающихся по специальностям «Общий и стратегический менеджмент» и «Финансы» / Г. Н. Константинов ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики, Высшая школа менеджмента. — М.: Бизнес Элаймент, 2009. — 239 с.
3. Синяков Е. Кому в кризис нужны инновации? // Executive.ru, 21 июля 2009, URL.: <http://www.executive.ru/management/practices/1094782-komu-v-krizis-nuzhny-innovatsii>

ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАБОТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Устинов А.Э.¹, Устинова Л.Н.²

¹Казанский федеральный университет, Казань, Россия

²Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Россия

Аннотация: предлагается авторский подход к организации и направлению подготовки и развития работников корпоративных университетов. В статье предлагаются основы формирования управленческих инноваций. Представлена форма синхронизации карты развития корпоративного университета с функциями его работников по основным направлениям деятельности: текущая деятельность, создание научно-технического задела, внедрение новых разработок, энерго- и ресурсосбережение. Подведены итоги.

Ключевые слова: корпоративный университет, трансфер, управленческие инновации, производственный путь, управленческий путь, стоимость предприятия, программа развития, эффективность.

Для крупных промышленных структур, образовательных и научных центров общими задачами являются подготовка, повышение квалификации персонала, определение и подготовка резерва кадрового роста, подготовка и формирование команд для решения уникальных задач и вызовов современности.

Подобные задачи могут найти свое решение только при учете взаимодополнения образовательных программ и программ подготовки промышленного предприятия и научной организации. Тем самым формируются условия по трансферу технологий. Таким образом, представляется возможным реализация условия по обеспечению повышения стоимости

(капитализации) предприятий на основе создаваемых разработок не только в промышленной, но и в управленческой сфере.

Придавая особое значение вопросам профессионального развития работников сферы образования в рамках корпоративного университета, целесообразно принять во внимание на то, какая база знаний должна быть сформирована [1] в рамках корпоративного университета. Иначе говоря, что развивать и чему учить?

В рамках одной специальности (её специфики) возможно дополнить, расставить акценты на развитие у потенциальных слушателей навыков разработки и внедрения управленческих инноваций. На наш взгляд является целесообразным постановка вопроса о формировании «управленческого пути» на предприятии.

Далее на рисунке 1 мы представили модель организационной структуры, в которой будут представлены роль и место управленческих технологий в проекте/предприятии.

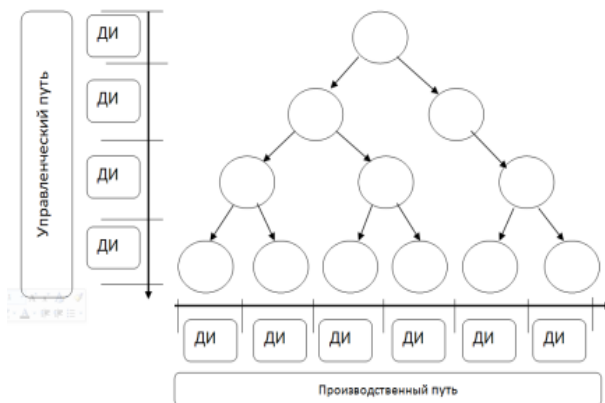


Рис. 1. Роль и место управленческих технологий.

Управленческие технологии не патентуются, но их возможно коммерциализовать через механизм франшизы.

Здесь также для сохранения технологии ее желательно разгруппировать на элементы, которые включаются, например, в должностные инструкции определенного уровня.

Следующий вопрос в рамках профессионального развития работников сферы образования в рамках корпоративного университета возможно поставить так – как учить? На наш взгляд целесообразно обратить внимание на системное использование известных механизмов, дополняемых подходами в сфере психо-эмоционального состояния (коридора) слушателя. Овладение подобными навыками открывает определенные перспективы повышения эффективности различных процессов [2].

Следующим аспектом в вопросе профессионального развитие работников сферы образования в рамках корпоративного университета, на наш взгляд, является феномен в какой степени работник готов воспринимать и реализовывать полученные новые знания, образовательные технологии в свою практическую деятельность. Данный вопрос не является новым [2]. На предприятиях зачастую внедрение новых технологий и процессов сталкивается с нежеланием работников привносить в свою деятельность изменения. Данный вопрос возникает по различным причинам [3], в том числе от непонимания работником своего места и функций в условиях изменяющейся среды. Как показать работнику место на пути развития корпоративного университета?

По нашему мнению целесообразно формировать модель единого подхода и подачи информации о развитии на различных уровнях. Ниже в таблице 1 приводится форма подачи информации.

Таким образом, в каждом блоке (направлении) деятельности корпоративного университета работник является задействованным – в каждом блоке есть работы, которые он выполняет. И создание научно-технического задела, процессы внедрения являются той деятельностью, где определено место работника.

Таблица 1.

Форма представления траектории развития корпоративного университета в разрезе функций работников по блокам.

№	Наименование работ	Продолжительность	Стоимость	Ответственный	Результат
1. Оказание текущих услуг и ведение текущей деятельности					
2. Создание научно-технического задела					
3. Оказание новых услуг, внедрение разработок					
4. Формирование и реализация программы энерго- и ресурсосбережения					

Подводя итоги, отмечаем следующие аспекты.

1. Профессиональное развитие работников сферы образования в рамках корпоративного университета представляется возможным синхронно с траекторией развития корпоративного университета.

2. Особую значимость на современном этапе приобретают инновации в сфере управленческих технологий, которые составляют одну из основ роста стоимости (капитализации) предприятия.

3. Управленческие технологии целесообразно разрабатывать в рамках единого управленческого пути (процесса).

4. Подготовка работников на современном этапе подразумевает применение технологий в сфере психо-эмоциональных состояний. Формирование человеческого капитала на данный момент развития общества начинает играть все более весомую роль.

5. Современный работник должен представлять свое место в процессе не только выполнения текущей деятельности, но понимать форму своего участия [3] в развитии корпоративного университета.

Список литературы

1. Гэри Хэмел. «Менеджмент 2.0»: новая версия для нового века [Электронный ресурс] Гэри Хэмел. – М.: / Harvard Business Review, 2009. – Добавлено: 15.10.2009. – Проверено: 16.04.2017. <http://hbr-russia.ru/management/korporativnyu-opyt/a9996/>
2. Gary Hamel. [Электронный ресурс]. Gary Hamel. – NY.: / Harvard Business Review, 2008. – Добавлено: 26.09.2008. – Проверено: 16.04.2017. <http://www.economist.com/node/12311358>
3. Гэри Хэмел. Манифест лидера. Что действительно важно сегодня – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – С. 166.

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Шакирова Д.Ш., Никифорова Э.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В данной статье рассмотрены актуальные вопросы многообразия деятельности преподавателей высших учебных заведений. Изучены критерии оценки их эффективности. Рассмотрены компоненты профессиональной компетентности преподавателей и обоснована необходимость непрерывного обучения с целью их развития.

Ключевые слова: профессиональное развитие, преподаватель, высшая школа, непрерывное обучение, профессиональная компетентность.

В современных условиях быстро меняющегося мира все большее значение приобретает способность работников овладевать новыми знаниями и возможность их реализации на практике. Иными словами, процесс обучения становится непрерывным.

Особенностью профессиональной деятельности преподавателей в ВУЗе является сочетание трех самостоятельных видов деятельности: педагогической, научной и методической. Каждая составляющая требует от преподавателя владение определенными навыками и постоянное их совершенствование.

Так, педагогическая деятельность заключается во взаимодействии со студентами в ходе образовательного процесса. Для ее эффективного выполнения от преподавателя требуется не только умение спланировать и организовать работу, все большее значение приобретает выполнение коммуникативной функции; наличие у преподавателя творческой активности, умение заинтересовать студентов и др.

Методическая деятельность преподавателя носит инновационный характер, поскольку в ходе разработки прикладных материалов он интегрирует современные инструменты, подходы и методы в образовательный процесс. Эффективность методической работы оценивается не только количеством изданных учебно-методических пособий и учебников, но и их востребованностью, частотой использования в рамках преподаваемых дисциплин.

Научная деятельность заключается в проведении преподавателем научных исследований, в которых затрагиваются актуальные проблемы, предлагаются грамотные пути их решения. Эффективность этой составляющей оценивается показателями количеством публикаций в ведущих российских и международных изданиях, количества цитирований и т.д.

Все три вида деятельности тесно взаимосвязаны, дополняют и неотделимы друг от друга. Так, круг научных интересов преподавателя находит отражение в содержании образовательных дисциплин, на основе которых происходит формирование профессиональных компетенций у студентов. Все это требует от преподавателя ВУЗа высокого уровня профессионализма и развития своих компетенций.

В статье Ларионовой М.А. [3, с. 129] выделено три уровня и типа профессионализма преподавателей вуза. На первом (низком) уровне находятся преподаватели, эффективно реализующие только один из описанных выше видов профессионально-педагогической деятельности в вузе. Выделяют три типа: дидакт, методист, ученый. Отличить преподавателей данного уровня по стратегии профессионального развития можно, только определив качество их профессиональной мотивации и значимые события профессиональной жизни. Ко второму (достаточному) уровню профессионализма были отнесены преподаватели, способных в комбинировать педагогическую деятельность с научно-методической или с научно-исследовательской деятельностью. Данные типы были обозначены как обучающий методист и обучающий ученый. Третий уровень (высокий) в развитии профессионализма достигает только преподаватель, для которого характерно гармоничное сочетание всей совокупности профессионально-педагогической деятельности. Это тип «преподаватель-мастер».

Для того, чтобы стать «мастером», преподавателю необходимо развивать свои профессиональные компетенции. Казакевич А.В. в [2, с. 121] выделяет следующую структуру профессиональной компетентности преподавателя вуза, которая может быть представлена как единство четырех компонентов:

- личностного, включающего профессионально значимые личностные качества преподавателя, необходимые для эффективной педагогической деятельности;
- когнитивного, состоящего из общих и специальных профессиональных знаний, обеспечивающих продуктивность педагогической деятельности;
- мотивационно-ценностного, объединяющего интересы, потребности, мотивы, ценности и смыслы педагогической деятельности;
- операционально-деятельностного, состоящего из профессионально-педагогических способностей и умений владения современными педагогическими технологиями.

Указанные элементы также взаимосвязаны: активность преподавателя в овладении профессионально-педагогическими знаниями, умениями и навыками обеспечиваются когнитивным и мотивационно-ценностным компонентами. В свою очередь это влияет на глубину и диапазон операционально-деятельностного компонента. В конечном итоге, находит отражение в развитии профессионально-личностных качеств.

Стоит отметить, что преподаватель вуза должен хорошо знать специфику направления, по которой студенты проходят профессиональную подготовку и внедрять эти знания в содержание учебных дисциплин. А значит, преподаватель должен постоянно актуализировать и корректировать программы дисциплин с учетом современных требований к специалисту той профессии, по которой он готовит студентов. Это ещё одна особенность профессиональной деятельности преподавателя.

Итак, в силу специфики профессиональной деятельности преподавателей ВУЗа, к ней предъявляются особые требования постоянного и непрерывного развития по всем трем компонентам. Развитие профессиональной компетентности с использованием традиционных и инновационных форм педагогического сопровождения преподавателя может реализовываться, в том числе на базе факультетов повышения квалификации. Для преподавателей свойственен самоанализ, рефлексия,

самоконтроль, поэтому, прежде всего, он сам должен быть заинтересован в росте своих профессиональных знаний, навыков и способностей.

Список литературы

1. Журавлева А.А. Формирование и развитие педагогической квалификации преподавателя высшей школы в системе непрерывного профессионального образования // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. – 2013. – №2 (15) – с. 54–59
2. Казакевич А.В. Педагогическое сопровождение развития профессиональной компетентности преподавателя вуза // Общество: социология, психология, педагогика. – 2016.- №8 – с. 121–123
3. Ларионова М.А. Стратегии профессионального развития преподавателя // Омский научный вестник. – 2009.- №1 (75) – с.129–133
4. Ларионова М.А. Особенности развития профессионализма преподавателя вуза // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2009. – №2 – с. 63–65
5. Овсянникова А.В. Профессиональная компетентность преподавателя вуза как психолого-педагогическая категория // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена. – 2010. – №121 – с. 148–154

ОЦЕНКА РЕЙТИНГА КОМПЕТЕНЦИЙ И ФОРМИРУЕМЫХ ИХ ТЕМ МЕТОДОМ НЕЧЕТКИХ ФРЕЙМОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТАМОЖЕННАЯ ЛОГИСТИКА»

Шихалёв А.М., Ахметова И.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: исследуется проблема развития способностей у студентов (компетенции) при изучении тем дисциплины «Эконометрика». В результате отбора, формализации исходной информации и применения авторского компьютерного метода операций с нечеткими фреймами получены рейтинги формируемых компетенций и их источников – тем учебной дисциплины.

Ключевые слова: программа дисциплины, компетенции, матрица инцидентности, нечеткие фреймы, контент-анализ, дерево решений.

Со стороны Министерства образования и науки Российской Федерации вузам поставлена задача формирования у обучаемых «компетенций», число которых насчитывает многие десятки [6]. Так, по мнению одного из ведущих специалистов в области формирования компетенций доктора педагогических наук Хуторского А.В. определение «компетенции» следует понимать как «отчужденное, заранее заданное социальное требование (норма) к образовательной подготовке ученика, необходимой для его эффективной продуктивной деятельности в определенной сфере» [5]. В настоящее время данный вопрос решается экспертно на двух уровнях. Со стороны Министерства – список компетенций, со стороны преподавателей кафедр – обеспечение соответствия компетенций той или иной теме. В качестве исходных данных для модели обратимся к Программе дисциплины в разделе 6.1. «Перечень компетенций с указанием этапов формирования и процесс освоения образовательной программы и форм контроля их усвоения», что можно формализовать как список тем учебной дисциплины «Эконометрика» $X = \{x_i\}$, $i = 1, n = 9$ и компетенций к ним $Y = \{y_j\}$, $j = 1, m = 8$ [1. Раздел 6. 1].

Тогда исследуемую причинно-следственную связь можно показать как отображение множества тем X на множество компетенций Y :

$$f: X \rightarrow Y \quad (1)$$

в виде матрицы инцидентности – одной из форм представления графа, в которой указываются связи между инцидентными элементами графа (ребро, дуга, вершина). Столбцы матрицы соответствуют ребрам, строки – вершинами [7]. Результаты отображения (1) представлены в табл. 1.

Таблица 1

Темы	Отображение множества тем на множество рекомендуемых компетенций								Всего
	Формируемые компетенции (+ / ранги от ЛПП)								
	ОК8	ОПК2	ПК1	ПК6	ПК7	ПК8	ПК24	ПК31	
T1								+ / 2	1
T2	+ / 4	+ / 2					+ / 2		3
T3	+ / 3		+ / 4						2
T4	+ / 1		+ / 2				+ / 1		3
T5			+ / 5	+ / 1	+ / 2	+ / 1			4

T6		+ / 1	+ / 2	+ / 3	+ / 3	+ / 2	+ / 2		6
T7	+ / 1		+ / 1	+ / 2	+ / 4		+ / 3	+ / 1	6
T8	+ / 3		+ / 2	+ / 3	+ / 1	+ / 3			5
T9	+ / 2		+ / 3						2
Всего	6	2	7	4	4	3	4	2	32

Приняв в качестве имен фреймов наименования компетенций, их можно представить в виде известной нотации Бекуса-Науэра (НБН):

Фрейм_i ::= <имя_i (компетенция), атрибуты_i (темы), характ-ка_{jin} (веса)>, (2)

где в исходной модели «имя» и «атрибуты» представлены в шкале наименований, «веса» – в интервальной шкале, в которую трансформируется известным преобразованием Фишберна предпочтения лица, принимающего решения (ЛПР), выраженные экспертно в ранговой шкале (см. табл. 2). Данная информация вида (2) вводится в файл данных авторского компьютерного комплекса [4] и его последующей модификации [2]. В данном исследовании все атрибуты каждого фрейма вследствие ранжирования неравновесны.

Далее компьютерный комплекс реализует следующий алгоритм:

1. Производится контент-анализ множества фреймов по их декартову множеству ($m \times m$), в результате чего формируется матрица рефлексивных несимметричных отношений W (матрица взаимных воздействий).

2. По данным W строится матрица сходства (толерантности) S рефлексивных симметричных отношений.

3. На основе S осуществляется иерархическая кластеризация по схеме параметрического F_{CW} - алгоритма [3]. Полученная дендрограмма компетенций Y представлена в виде дерева решений (ДР – «рыбий остов» проф. Ишикавы).

В результате образовались три кластера, объединяющие 8 компетенций: кластер 1 «Финансовый блок» (ПК6, ПК7, ПК8), кластер 2 «Административный блок» (ОПК2, ПК8, ПК24), кластер 3 «Юридический блок» (ОК8, ПК1). В адекватности сформулированных блочных обобщений легко убедиться даже в рамках кратких названий компетенций их табл. 2. Заметим также, что ветви полученного ДР также неравноценны и отражают семантику реального объекта.

4. Далее формируется семантическая сеть на «листьях» (оконечных ветвях) ДР и организуется «волновой алгоритм» с получением ранжированных откликов элементов множеств (в весах и степенях принадлежности) X и Y как отношения в общем случае нестрогих предпочтений (см. табл. 2 и 3).

Таблица 2

Рейтинг компетенций учебной дисциплины «Таможенная логистика»

№	Краткое содержание компетенций «способен к ...»	Вес, w_i	Ст.прин. $\mu(y_i) / y_i$
1	ПК7 заполнению таможенных деклараций	0,144	1,000
2	ПК6 определению таможенной стоимости	0,143	0,993
3	ПК8 исчислению таможенных платежей	0,140	0,972
4	ОПК2 коммуникации на русском и других языках	0,127	0,880
5	ПК1 контролю за соблюдением законодательства	0,122	0,844
6	ПК24 осознанию места таможни в ОГУ	0,110	0,766
7	ПК31 умению разработать программу развития	0,107	0,741
8	ОК8 использованию общеправовых знаний	0,104	0,720

Таблица 3

Рейтинг тем учебной дисциплины «Таможенная логистика»

№	Краткое содержание тем Программы	Вес w_i	Ст.прин. $\mu(x_i) / x_i$
1	T6 Уполномоченная цепочка поставок	0,218	1,000
2	T7 Финансовое обеспеч-е таможенного транзита	0,180	0,825
3	T5 Определение таможенной стоимости товара	0,164	0,752
4	T8 Таможенное декларирование товаров	0,151	0,691
5	T4 Нормативно-правовые аспекты логистики	0,091	0,417
6	T2 Стандарты безопасности в мировой торговле	0,067	0,306
7	T9 Особенности таможенных процедур	0,056	0,257
8	T3 Таможенные услуги	0,045	0,205
9	T1 Введение в таможенную логистику	0,024	0,109

Если апробированный аппарат соответствия рекомендованных компетенций изучаемым темам принять как временный, переходный этап, то их последующий семантический анализ может быть использован для совершенствования ранее действующей триады «знать, уметь, владеет» как по их объему, так и по обновленному содержанию.

Список литературы

1. Ахметова И.А. Программа дисциплины «Таможенная логистика» Б1.В.ДВ.7.2 по направлению подготовки 38.05.02 Таможенное дело, бакалавриат (рукопись). – Казань, 2017. – 26 с.
2. Shikhalev A.M.; Panasyuk M.V.; Ahmetova I.A. Modelling of conceptual space of the regional social potential term on the basis of fuzzy frames / INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS (ICOAE). – 2015. – Vol 24. – pp. 634-642 (WoS).
3. Батыршин И.З., Халитов Р.Г. Иерархические алгоритмы кластеризации на базе классов толерантности // Исследование операций и аналитическое проектирование в технике. – Казань: КАИ, 1987. – С. 105 – 110.
4. Шихалёв А.М. Представлений знаний в виде нечетких фреймов как способ моделирования сложных процессов региона / Научные труды. Сборник. Том 2. – Казань: ИСЭПН АНТ, 1996. – С. 295 – 305.
5. Хуторский А.В. Компетенции и компетентностный подход в современном образовании. festival.1september.ru/articles/581708/
6. Перечень компетенций (в соответствии с ФГОС направлений подготовки) ispu.ru/files/u2/RPD_Perechen_kompetency.pdf
7. http://neere.ifmo.ru/wihi/index.php?title=Матрица_инцидентности_графа.

МАРКЕТИНГ 3.0: ОТ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ ДОВЕРИЯ

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ И УРОВНЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ

Карпенко Р. А.

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия.

Аннотация: в статье изложены теоретические аспекты сущности маркетинга партнерских взаимоотношений, выступающего в качестве современной формы управления процессом получения долгосрочной прибыли за счет долговременного сотрудничества. Обозначены основные характеристики маркетингового управления партнерскими взаимоотношениями производственных предприятий. Проведенное исследование условий функционирования субъектов рынка позволило предложить схему взаимоотношений партнеров на рынке промышленных товаров и определить аспекты, влияющие на условия реализации партнерских взаимоотношений и предоставляющие преимущества на рынке промышленных товаров.

Ключевые слова: маркетинговая концепция, партнерские взаимоотношения, стратегия, рынок промышленных товаров, эффективность, аспект, процесс.

Ключевой особенностью концептуального развития маркетинга является переориентация значимости от производства товаров к достижению максимальной удовлетворенности потребителей и партнеров, сопровождающуюся долгосрочным ростом прибыли на основе создания совместной ценности.

Маркетинг взаимоотношений представляет собой сложный организационно-экономический процесс, который нацелен на обобщение, анализ, прогноз и планирование долгосрочного двухстороннего взаимодействия, с учетом желаний потребителей и возможностей производителей, формирование долгосрочных стратегий получения и распределения прибыли [2, с. 143].

Входящие в структуру рынка различные отрасли имеют схожие черты и тенденции, поэтому для более детального исследования был выбран рынок запорно-регулирующей арматуры, главными потребителями продукции которого являются различные отрасли промышленности [6, с. 89].

Запорно-регулирующая арматура необходима для всех отраслей промышленности первичного и вторичного рынков [7, с. 90]. Особое значение для выбора данного вида рынка имеет то, что специфика предлагаемой на рынке продукции подразумевает особые партнерские отношения, обусловленные данной спецификой [3, с. 58]. На рисунке 1 представлена схема трансформации отношений между партнерами, которая демонстрирует возможные варианты взаимодействия с партнерами.



Рисунок 1. Схема трансформации отношений между партнерами

Первый, наиболее распространенный прежде вариант взаимоотношений с партнерами – это проведение единичной сделки, на следующий этап отношений можно выйти после повторения сделок более двух раз [4, с. 31]. Если между компанией и партнерами ежегодно проводится несколько сделок, то можно говорить о долгосрочных отношениях, которые нередко перетекают в партнерские. Самым перспективным вариантом взаимодействия между партнерами являются взаимоотношения в рамках деловых сетей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что специфика концепции маркетинговых взаимоотношений тесным образом переплетается с теорией информационного общества, институциональной теорией транзакционных издержек и теорией социальных сетей [1, с. 156].

В маркетинге взаимоотношений разработку, производство и поставку, как правило, объединяют в единый бизнес – процесс, который ориентирован на индивидуальное решение конкретной проблемы покупателя [5, с. 62].

Для этих целей автор предлагает использовать следующую методiku, которая представлена на рисунке 2:

- заданы характеристики каждого фактического состояния того или иного аспекта финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- каждое из состояний структурировано по проекциям деятельности и отражено в отклонениях исходных фактических результатов деятельности от плановых (нормативных);
- затем происходит сравнение полученных отклонений, чтобы принять решение о необходимых возмущающих воздействиях и организационных изменениях;
- переход из одного состояния в другое за счет возмущающих воздействий сопровождается изменением результатов деятельности, причем они стремятся к нормативным значениям;
- последующее состояние системы, которое структурировано по аспектам финансово-хозяйственной деятельности предприятия, характеризуется новыми результатами, значения которых все больше стремятся к нормативным значениям.

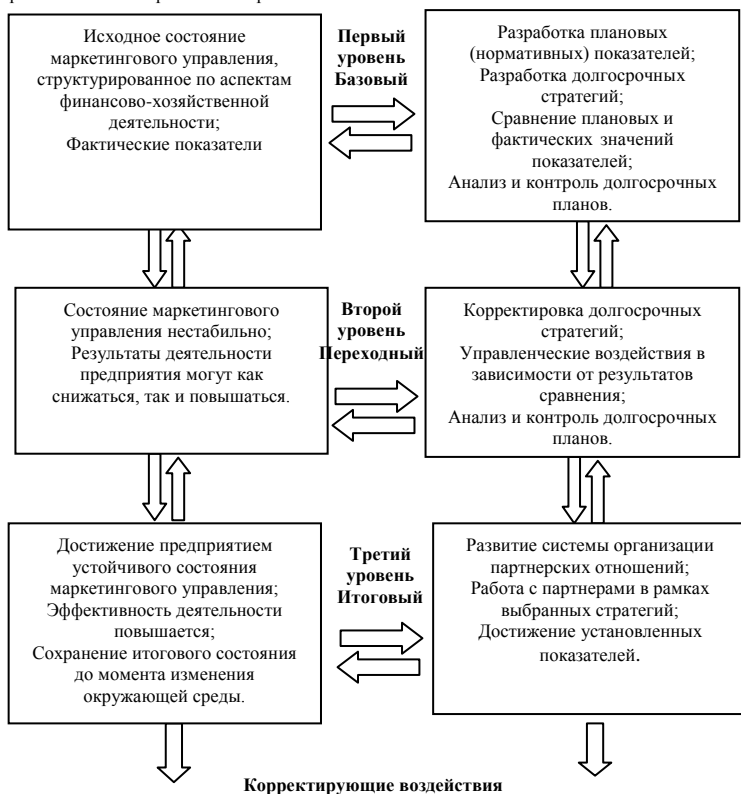


Рисунок 2. Методика формирования критериев и уровней организации партнерских взаимоотношений

Уровни, представленные на рисунке 2, характеризуют состояние системы организации партнёрских взаимоотношений:

1) На первом, базовом уровне, происходит анализ существующих показателей, определение долгосрочных стратегий и целей компании.

2) На втором уровне проводится корректировка долгосрочных стратегий и осуществляются управленческие воздействия в зависимости от результатов сравнения.

3) Третий уровень характеризуется стабильным, устойчивым состоянием маркетингового управления, что приводит, в конечном итоге, к росту результативности предприятия. Происходит дальнейшее развитие системы организации партнерских отношений в рамках выбранных стратегий, достижение установленных показателей.

Предлагаемая методика позволит принимать эффективные управленческие решения в условиях организации партнёрских взаимоотношений. Состояние элементов системы маркетингового управления оказывают влияние внутрипроизводственные и внешние факторы, кроме того, данные факторы воздействуют на характер взаимодействия элементов системы и, в конечном итоге, меняют уровень сбалансированности управления постпроизводственными партнёрскими взаимоотношениями.

Проведенное исследование позволило автору провести моделирование проблем управления постпроизводственными партнёрскими взаимоотношениями и разработать наиболее приоритетные проекции финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Беляев В. И., Кротова М.В. Маркетинговые стратегии развития предприятий в сфере услуг: методы формирования и обоснования // Вестник АГАУ. 2015. №1 (123) С.156–159.
2. Киселёва Е. С., Ерёмин В. В. Сущность, цель и роль личных продаж в контексте маркетинга взаимоотношений // Фундаментальные исследования. 2015. №2–10 С.2200–2206.
3. Кошурникова Ю. Е. Развитие концепции маркетинга взаимоотношений: теоретический и прикладной аспект // Фундаментальные исследования. 2013. №6–3 С.688–692.
4. Лисафьева Д. В., Секерин В. Д. Основные проблемы маркетинга взаимоотношений на промышленных рынках России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. №9 С.25–27.
5. Семерникова Е.А. Становление маркетинга партнерских отношений // Концепт. 2015. №S16 С.46–50.
6. Сердюк Р.И. Системный подход к разработке методического инструментария концепции маркетинга отношений в управлении деятельностью современного вуза / В.А. Осовцев, Р.И. Сердюк // Экономика образования. – 2016. – № 3. – С. 14–22.
7. Хажнагоева Л.М. Анализ концепции маркетинга взаимоотношений // Kant. 2014. №2 (11) С.30–33.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.О. Маликов

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье проводится оценка эффективности реализации маркетинговой стратегии ОАО «ТАИФ-НК». Необходимо отметить, что оценка маркетинговой стратегии происходит на основе результатов, которые достигает предприятие в процессе ее использования. Определение эффективности маркетинговой стратегии необходимо для того, чтобы выявить факторы, которые влияют на показатель качества маркетинговой стратегии, их взаимосвязь, характер влияния, а также резервы, способствующие повышению эффективности. Успешное составление стратегического плана помогает достичь хороших результатов в долгосрочной перспективе, а также позволяет организации занимать лидирующие позиции на рынке. В условиях постоянно меняющейся внешней среды организации необходимо постоянно корректировать маркетинговую стратегию, а также следить за изменением потребностей потребителя.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, маркетинг, стратегия, ОАО «ТАИФ-НК», рынок нефтепродуктов, сбытовая политика, ценовая политика, конкурентные позиции, каналы продаж

Основными преимуществами ОАО «ТАИФ-НК», отличающего его от конкурентов на рынке нефтепродуктов, являются:

- производство нефтепродуктов, соответствующих требованиям российских и международных стандартов качества и имеющих высокий потенциал сбыта на внутреннем и внешнем рынках;

- модернизация существующих производственных мощностей и внедрение новых проектов, направленных на увеличение глубины переработки не менее 95% и выпуск высококачественных нефтепродуктов;

- внедрение интегрированной системы управления, которая служит гарантом неизменно высокого качества продукции, поставляемой на российский и зарубежный рынки, и способствует повышению эффективности и конкурентоспособности ОАО «ТАИФ-НК», росту привлекательности и Доверие к компании со стороны третьих лиц, упрощение системы привлечения инвестиций для модернизации и развития;

- эффективная система экологического менеджмента и управления безопасностью и гигиеной труда, позволяющая создавать и поддерживать безопасную и здоровую рабочую среду для сотрудников Компании и обеспечивать экологически безопасные условия для населения в регионе деятельности предприятия;

- высококвалифицированный кадровый потенциал, позволяющий эффективно внедрять прогрессивные методы и технологии на всех этапах производства и управления, обеспечивая тем самым конкурентоспособность и экономическую устойчивость компании.

Продукция ОАО «ТАИФ-НК» имеет высокий спрос как на внутреннем рынке, так и за рубежом. ОАО «ТАИФ-НК» является одним из ведущих участников рынка нефтепродуктов Российской Федерации и Республики Татарстан. В направлении внутренних продаж основным рынком является Приволжский федеральный округ, на территории которого осуществляет свою деятельность ОАО «ТАИФ-НК». Одним из самых популярных продуктов, производимых Компанией, является автомобильный бензин.

Другим продуктом, который пользуется большим спросом на внутреннем рынке, является дизельное топливо. Дизельное топливо Евро-5 производства ОАО «ТАИФ-НК» характеризуется улучшенными эксплуатационными и низкотемпературными свойствами, содержит высококачественные присадки и соответствует требованиям Технического регламента Таможенного союза.

ОАО «ТАИФ-НК» полностью отвечает требованиям ПАО «Нижнекамскнефтехим» по прямолинейному бензину и частично по сжиженным углеводородным газам.

Самым популярным продуктом, производимым Компанией, является дизельное топливо, которое соответствует экологическому стандарту Евро-5 на сто процентов. Доля дизельного топлива, производимого ОАО «ТАИФ-НК» на национальном рынке, составляет 32%, на российском рынке – 1,5%. Другим продуктом ОАО «ТАИФ-НК», который пользуется большим спросом, являются автомобильные бензины экологического стандарта «Евро-4», поставляемые, в основном, компаниям топливного снабжения, работающим на региональном рынке.

Потребление бензина в Республике Татарстан в 2015 году составило 3,21% от общего объема российского производства, увеличившись по сравнению с предыдущим периодом до 1,1 млн тонн. Годовой расход автомобильного бензина в Татарстане составляет 389 литров на душу населения, что намного выше, чем в среднем по России, составив в 2014 году 321 литр на душу населения. ОАО «ТАИФ-НК» обеспечивает около 40% общего объема автомобильного бензина, потребляемого Республике Татарстан и 1,4% от общего объема потребления автомобильного бензина в Российской Федерации. Весь производимый компанией прямой бензин является сырьем для производства этилена и поставляется на сто процентов в ПАО «Нижнекамскнефтехим».

Основная часть мазута, производимого в ОАО «ТАИФ-НК», реализуется на экспорт, на внутреннем рынке мазут, производимый ОАО «ТАИФ-НК», обеспечивает 48,7% республиканского потребления. На рынках сбыта доминирующая доля в выручке приходится на экспорт. В 2015 году доля экспортных поступлений составила 57,8%. Выручка от реализации на экспорт в 2015 году увеличилась на 9 млрд. Рублей, или на 13,4% по сравнению с предыдущим годом. Основная доля доходов от экспорта приходится на дизельное топливо – 47,4%, мазут – 18,9%, вакуумный газойль – 12,9%. Основное влияние на рост экспортных поступлений оказало увеличение физических объемов продаж. Так, если в 2014 году на экспорт было реализовано 4,8 млн. Тonn нефтепродуктов, то к концу 2015 года объем реализованной продукции составил 5,3 млн. Тonn.

В 2015 году экспорт был главным образом нацелен на страны с более высоким уровнем контрактных цен и на возможность систематических крупнотоннажных перевозок: страны ЕС – Нидерланды, Германия, Финляндия, страны СНГ – Казахстан. Формирование экспортных цен

на продукцию Компании основывается на данных международных котировок на соответствующих рынках и определяется на основе конъюнктуры рынка. Выручка от реализации на экспорт в 2015 году увеличилась на 9 млрд. Рублей, или на 13,4% по сравнению с предыдущим годом.

На внутреннем рынке Компания реализовала продукты и услуги на сумму 55,7 млрд. рублей в 2015 году. Основным целевым рынком для продукции ОАО «ТАИФ-НК» на внутреннем рынке является Приволжский федеральный округ, на территории которого ОАО «ТАИФ-НК» осуществляет свою производственную деятельность. Приволжский федеральный округ характеризуется развитой транспортной инфраструктурой (трубопроводы, железные и автомобильные дороги), в то время как в этом районе концентрация нефтеперерабатывающих заводов высокая. Основная доля продаж на внутреннем рынке приходится на прямые бензины – 42,4%, дизельное топливо – 21,4%, автомобильный бензин – 15,8%.

В целях укрепления конкурентных позиций, а также для обеспечения населения и предприятий Республики Татарстан высококачественным моторным топливом Компания реализует программу развития собственной сети автозаправочных станций. В конце 2015 года под брендом ОАО «ТАИФ-НК» действовало 38 АЗС, в том числе 18 АЗС, принадлежащих Компании. Общее количество АЗС под брендом ТАИФ-НК в 2015 году увеличилось на 6 единиц.

По итогам деятельности АЗС, принадлежащих ОАО «ТАИФ-НК», в 2015 году было продано более 53,5 тыс. Тонн моторных топлив на общую сумму 1,3 млрд. Рублей. Самый популярный вид топлива на АЗС Республики Татарстан – автомобильный бензин, объем продаж которого по собственной сети АЗС в 2014 году составил 44,3 тыс. Тонн.

Сбалансированная ценовая политика, высокое качество реализованных нефтепродуктов позволили увеличить объем розничных продаж на 2,8 тыс. Тонн, или на 5,6% относительно уровня предыдущего года. В 2015 году количество юридических лиц, работающих по безналичному расчету с использованием топливных карт ОАО «ТАИФ-НК», увеличилось на 3%

Подводя итоги, резюмируем факторы, влияющие на конкурентоспособность ОАО «ТАИФ-НК»:

- прямая близость к источникам добычи нефти и наличие долгосрочных соглашений с поставщиками нефти и газового конденсата;
- наличие многолетнего опыта в реализации проектов в области нефтепереработки и высококвалифицированных кадров;
- установленные каналы продаж;
- контроль над нефтяными терминалами: река – на реке Каме и на море – в порту Кавказа;
- производство широкого ассортимента нефтепродуктов;
- Отличная деловая репутация и кредитная история компании.

Маркетинговая деятельность компании основана на следующих принципах:

- внедрение высококачественной продукции, соответствующей требованиям рынка и отвечающей требованиям экологической безопасности;
- поддержание долгосрочных взаимовыгодных отношений с основными покупателями продукции;
- оптимизация коммерческих затрат за счет поиска оптимальных маршрутов логистики;
- реализация продукции через Санкт-Петербургскую товарную биржу и электронную торговую платформу «Onlinecontract» с целью обеспечения равного доступа к продуктам Компании для всех потребителей.

Все это приводит к высоким результатам деятельности ОАО «ТАИФ-НК». Расширение рынков сбыта, рост объемов переработки нефтяного сырья и реализация нефтепродуктов.

Список литературы

1. Галаутдинов Р.Р. Матрица Ансоффа: пример, построение и стратегии // Сайт преподавателя экономики. [2015]. URL: <http://galautdinov.ru/post/matrica-ansoffa>.
2. Ивашкова Н.И. Управление маркетингом : учебное пособие / Н.И. Ивашкова. – М. : ФОРУМ, ИД «Инфра-М», 2010.
3. Мамонтов В.Д., Осадчая Т.Г. Российское предпринимательство: тенденции движения к новой экономике // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2011. № 9. – С. 13.
4. Мезенцева В.Г., Меньшикова М.А. Последовательность этапов и методы разработки стратегии маркетинга. // Научный журнал «Дискурс» – 2016 – 2 (2) Экономические науки. – С. 484.
5. Официальный сайт ОАО «ТАИФ-НК» // URL: <http://www.taifnk.ru>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маликов А.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены особенности реализации маркетинговой стратегии ОАО «ТАИФ-НК». Рассмотрено воздействие макро- и микроокружения на деятельности предприятия. Разработанная стратегия маркетинга для ОАО «ТАИФ-НК» позволяет предприятию эффективно управлять своей сбытовой деятельностью, занимать определенную нишу на рынке нефтепродуктов Республики Татарстан и Поволжского округа при оптимальных финансово-ресурсных затратах.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, маркетинг, стратегия, ОАО «ТАИФ-НК», экономические факторы, социальные факторы, технологические факторы, нефтепереработка, долгосрочная стратегия, целевые рынки, продукция.

На современном этапе развития экономики предприятия, стремящиеся получить краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный (стратегический) успех на рынке, не могут обойтись без соответствующей маркетинговой стратегии. Разработка долгосрочного маркетингового плана предполагает выбор стратегии, которая определяет, как маркетинговую структуру следует применять для привлечения и удовлетворения целевых рынков и достижения целей предприятия.

ОАО «ТАИФ-НК» активно использует маркетинговые подходы и использует маркетинговые инструменты для достижения оптимального развития и функционирования предприятия.

Разработка стратегии маркетинговой деятельности обеспечивает анализ текущей рыночной ситуации и факторов маркетинговой среды. С помощью призмы маркетинга рассматривается и оценивается совокупность факторов, составляющих микро- и макросреды деятельности ОАО «ТАИФ-НК».

В последние два года ОАО «ТАИФ-НК» работает в сложной геополитической ситуации вокруг России, связанные с введением экономических санкций. В то же время рынок реагентов и катализаторов, специализированного оборудования и заемного капитала для предприятий, работающих в России, практически закрыт.

В связи с этим ОАО «ТАИФ-НК» утвердило и внедрило полномасштабную программу импортозамещения как для реагентов и катализаторов, так и для оборудования, предназначенного для приобретения по текущим программам модернизации и реконструкции существующих производственных мощностей.

С целью минимизации влияния негативных геополитических факторов на деятельность компании была разработана и утверждена в кратчайшие сроки Антикризисная программа, основанная на успешном и планомерном осуществлении стратегического крупномасштабного инвестиционного проекта – строительства Комплекса глубокой переработки тяжёлых остатков, который в долгосрочной перспективе обеспечит накопление значительной операционной прибыли за счет высокого (не менее 95%) уровня переработки нефти и получения высококачественных востребованных нефтепродуктов, в том числе на глобальных мировых рынках.

В 2014 году под влиянием двух внешних факторов: падения цен на нефть и введения санкций российская экономика серьезно пострадала. Из-за влияния этих факторов усилилась девальвация рубля, повышена ключевая ставка, что привело к значительному повышению ставок кредитования на внутреннем рынке заимствований, снижению внутреннего потребительского спроса и росту социальной напряженности.

В 2015 году воздействие этих негативных факторов продолжалось как рецессивные процессы в экономике страны. Несмотря на сложную общую экономическую ситуацию, ОАО «ТАИФ-НК» удается сохранить достигнутые позиции в целом и добиться высоких результатов в 2015 году, о чем свидетельствуют основные технические и экономические показатели.

Финансовые показатели компании напрямую связаны с уровнем цен на нефть и нефтепродукты. ОАО «ТАИФ-НК» не имеет возможности полностью контролировать цены покупаемого сырья и товарной продукции, которые зависят от колебаний баланса спроса и предложения на мировом и внутреннем рынках. В целях снижения влияния таких рисков на финансово-хозяйственную деятельность ТАИФ-НК осуществляет постоянное прогнозирование деятельности (долгосрочной, среднесрочной, оперативной) на основе сценарного подхода и

применения различных макроэкономических сценариев, Включая стресс-сценарии, которые позволяют выявлять наиболее чувствительные позиции, требующие принятия управленческих решений, в том числе изменения в загрузке продукции, маршруты продаж, формирование товарных запасов и т. Д. Кроме того, вы обладаете высоким уровнем интеграции компании с Крупнейшие нефтехимические предприятия Республики Татарстан значительно сокращают внешние риски, связанные с удорожанием сырья и промежуточных продуктов нефтехимии и нефтепереработки, используемых Компанией в производственном процессе. Нефтеперерабатывающая промышленность характеризуется острой конкуренцией в основных сферах производства и экономической деятельности, в том числе:

- доступ к источникам сырья;
- доступ к основным логистическим маршрутам;
- расширение рынков сбыта, в том числе розничной сети;
- качество товарной продукции.

ОАО «ТАИФ-НК» стремится снизить эти риски путем заключения долгосрочных контрактов на поставку нефти и газа, а также на реализацию нефтепродуктов. Компания заключает долгосрочные договоры на транспортировку с основными операторами транспортных мощностей, а также работы по формированию собственной сети АЗС (под брендом ОАО «ТАИФ-НК» на 31 декабря действовало 38 АЗС, 2015 год), развитие инфраструктуры хранения (в настоящее время парк товарно-сырьевой базы Компании рассчитан на 104,79 тыс. тонн сырья и 274,89 тыс. тонн нефтепродуктов) и перевалку грузов (право собственности на перевалочную базу ООО «Чулман-Транс» И перевалочные мощности в порту Кавказа). Меры по строительству новых и модернизации существующих мощностей по увеличению глубины переработки сырья и производству высококачественной продукции, соответствующей стандартам Евро-4 и Евро-5, позволяют поддерживать высокий уровень качества продукции ТАИФ-НК, создавая высокий конкурентное преимущество.

Запуск новых производственных мощностей и установок ОАО «ТАИФ-НК» имеет ярко выраженный социально-экономический эффект, связанный с внесением вклада в региональный и национальный валовой продукт с увеличением доходов бюджетной системы, созданием новых рабочих мест. Повышение общего уровня эффективности и инноваций в экономике региона.

Кадровая политика ОАО «ТАИФ-НК» направлена на достижение стратегической цели предприятия – получение стабильной прибыли за счет выпуска конкурентоспособной продукции, соответствующей требованиям потребителей. Коллектив ОАО «ТАИФ-НК» является главным элементом успеха достижений. Основной целью кадровой политики ОАО «ТАИФ-НК» является привлечение в компанию высококвалифицированных специалистов, максимальное использование знаний и опыта сотрудников, объективная оценка профессионального вклада каждого специалиста и обеспечение карьерных возможностей для сотрудников всех категорий.

В контексте постоянно меняющейся социально-экономической ситуации уровень квалификации работников Общества имеет большое значение для ОАО «ТАИФ-НК». Чтобы соответствовать требованиям времени, меняющейся технологии и применяемым мировым стандартам и практикам, Компания обучает сотрудников. Обучение, переподготовка и повышение квалификации работников Общества проводятся в образовательных центрах, техникумах, институтах городов Республики Татарстан и Российской Федерации.

Концентрируя основные усилия на производственной деятельности, компания продолжает проведение политики высокой социальной ответственности. Работникам предприятия предоставляется широкий спектр социальных льгот и гарантий. Для обеспечения всех работников ОАО «ТАИФ-НК» жильём принята крупная инвестиционная программа строительства жилья.

Такое отношение к организации производственной деятельности позволяет Обществу избегать нарушений организации трудового процесса и эффективно использовать собственные трудовые резервы.

Технологические факторы – появление технологических «прорывов», уровень квалификации специалистов, оборудование, технологии производства, развитие информационных технологий, уровень износа основных фондов, уровень автоматизации производства, ужесточение государственного контроля качества.

ОАО «ТАИФ-НК» реализует Программу энергосбережения. Основными задачами программы являются:

- внедрение новых передовых наукоемких технологий, материалов и оборудования, позволяющих сократить удельный расход сырья, топлива и энергии;

- модернизация существующих технологических процессов и оборудования, использование высокоэффективных теплоизоляционных материалов;
- оптимизация параметров процесса;
- использование вторичных ресурсов;
- совершенствование систем контроля и учета энергоресурсов, использование ежечасного планирования потребления электроэнергии.

Долгосрочная стратегия ОАО «ТАИФ-НК» основывается на реализации стратегически важного и значимого для Компании проекта – строительства комплекса глубокой переработки тяжелых остатков. Однако в то же время Компания работает и реализует комплексную программу развития существующих производственных мощностей, реализация которой позволит максимизировать выгоды от владения высокотехнологичными мощностями в сочетании с выгодным географическим расположением производства:

- реконструкция установки по производству серы, которая позволяет увеличить объем производства серы, улучшить качество производимых нефтепродуктов и снизить затраты за счет исключения дорогостоящих добавок и добавок;
- развитие сети АЗС.

В качестве важнейшего фактора, определяющего развитие рынка, ОАО «ТАИФ-НК» – время (тренд). Процедура экстраполяции тенденций предполагает выбор моделей прогнозирования тенденций и форм кривых, которые наиболее точно описывают ряд эмпирических данных. Исходя из процедуры экстраполяции, было сделано заключение, что рост объемов продаж имеет тенденцию к росту, поскольку новые сегменты рынка развиваются за счет улучшения качества продукции, высокого качества обслуживания клиентов, а также из-за того, что ТАИФ-НК имеет Сильный финансовый резерв, который учитывает общее повышение цен на сырье, транспорт и другие факторы производства, поддерживает неизменный уровень цен (из-за снижения рентабельности).

Важное место в маркетинге – коммуникационная политика. Основные виды рекламы, используемые ОАО «ТАИФ-НК»: участие в нефтегазовых и химических форумах, саммитах и выставках, реклама в специализированной прессе, реклама в Интернете. Помимо упомянутых выше основных видов рекламы, ОАО «ТАИФ-НК» использует такие фонды, как проведение различных акций, финансирование крупных городских и республиканских мероприятий на условиях спонсорства, размещение логотипа на различных сайтах.

Разработанная маркетинговая стратегия для ОАО «ТАИФ-НК» позволяет компании эффективно управлять своей торговой деятельностью, занимать определенную нишу на рынке нефтепродуктов Республики Татарстан и Поволжья с оптимальными финансовыми и ресурсными затратами.

Список литературы

1. Николайчук В. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / В. Николайчук. – СПб.: Питер, 2014. – 608 с.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П. Панкрухин. – М., Омега-Л, 2015. – 656с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2015. – 640 с.
4. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М.: Экономика, 2016 – 256 с.
5. Фонштейн Н.Г. Маркетинговые коммуникации / Н.Г. Фонштейн. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015 – 314 с.
6. Официальный сайт ОАО «ТАИФ-НК» // URL: <http://www.taifnk.ru/>.

РАЗВИТИЕ НОВЫХ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННЫХ МЕДИАКАНАЛОВ

Мусатова Ж.Б., Скоробогатых И.И.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация: медиа-среда постоянно претерпевает изменения. Изменения вызваны различными факторами: эволюцией технологических возможностей коммуникационных каналов, трансформацией требований и ценностей аудитории средств массовой информации и типов информации, распространяемой средствами массовой информации. Общество трансформировалось в информационный тип, где цифровизация и информация стали основными движущими силами эволюции. В мире, где информация признана основным результатом

человеческой деятельности, коммуникационные каналы должны отвечать всем требованиям производства и восприятия контента. Традиционные или старые СМИ меняются, чтобы оставаться актуальными. Кроме того, появляются новые медиаканалы, и их формат отличается от того, как выглядели традиционные носители. В статье рассматриваются отличительные признаки новых медиа, проблемы замещения ими традиционных медиа.

Ключевые слова: медиа-среда, новые медиа, традиционные медиа.

Преобразование традиционных коммуникационных каналов и появление новых способов взаимодействия с аудиторией вызывают изменения во всей сфере продвижения. Этот процесс можно назвать эволюцией, поскольку адаптация и адаптация инструментов продвижения к новой среде является основной причиной прогресса в общении. Доля расходов, которые компании тратят на продвижение по новым медиаканалам, постоянно растет. Согласно прогнозам ZenithOptimedia, сделанным в 2014 году, в рейтинге медиа по долям глобальных рекламных расходов [1], Интернет сейчас находится на втором месте, в то время как первое место занимает телевидение

Более того, цифровые носители такие как стационарный и мобильный Интернет являются единственным типом каналов, которые демонстрируют рост доли общих расходов в период времени с начала 2013 года до конца 2016 года. В 2013 году уровень расходов на продвижение новых медиа уже был выше уровня расходов на большинство традиционных СМИ, за исключением телевидения, и в 2017 году, этот уровень предполагается только увеличивать. По данным АКАР доля Интернет рекламы в период январь – сентябрь 2013 составила 21,3%, в аналогичный период 2014 г – 24,1%, 2015 г – 31,5%, 2016 г – 36,7% (для расчета использовались усредненные показатели емкости рекламного рынка и Интернет рекламы) [1]. Этот факт доказывает, что новые медиа становятся все более и более интегрированными в массовые коммуникационные каналы.

Актуальность этой темы объясняется постоянной необходимостью накопления актуализации всех современных тенденций и направлений эволюции каналов связи, а также используемых методов продвижения по этим каналам. Знания, касающиеся новейших тенденций развития медиа-среды и подходов к ее использованию, необходимы для подготовки долгосрочного и, что не менее важно, рекламного и бизнес-плана. Для планирования кампаний продвижения с использованием новых медиа самая значительная часть этого процесса – регулярное обновление данных и прогнозов, поскольку техническое развитие информационных средств и способы распространения информационных потоков изменяются буквально ежедневно [10]. Однако несмотря на то, что значительная часть медиа-среды трансформируется в новые медиа, а инвестиции в новую медиа-сферу постоянно растут, все еще остается дискуссионным вопрос, могут ли новые медиа полностью заменить традиционные медиа в качестве рекламного канала. Много обсуждается вероятность умирания традиционного телевидения и печатных изданий.

Мы предполагаем, что все еще есть некоторые ключевые различия между новыми и традиционными медиа, которые не позволяют полностью заменить традиционные каналы связи новыми медиа.

Рядом авторов были предприняты некоторые попытки отделить новые средства массовой информации от традиционных. В частности О. Стинс и Д. Ван Фухт [2] говорят о том, что новые медиа приравниваются к цифровым медиа, которые включают Интернет, компьютерные игры, цифровые версии изображений и фильмов, мобильную телефонию и весь виртуальный мир. Авторы полагают, что ограничения между новыми и традиционными средствами массовой информации размыты. Это позволяет предполагать, что специалисты в области коммуникаций могут использовать свой предыдущий опыт работы с традиционными каналами для цифровых медиа. Однако существуют значительные различия между двумя типами каналов:

- новые медиа значительно быстрее традиционных,
- новые медиа открыты по контенту, традиционные – закрыты,
- новые медиа ориентированы на отдельных потребителей, традиционные – на общество в целом, публику,
- новые медиа не многословны, предпочитают изображения и видео,
- новые медиа интерактивны, на них создается и распространяется пользовательский контент.

Однако, не смотря на различия, и старые, и новые медиа выполняют ту одну функцию – доставку сообщений получателям. Поэтому говорить о том, что традиционные медиа более не актуальны, будет неверным. Оба типа могут успешно сосуществовать при условии развития традиционных медиа под влиянием внешней среды. Традиционные медиа трансформируются в более современные решения, так по данным Американской газетной ассоциации в США в 2012 году доходы газет от цифрового размещения контента выросли на 275% [3]. Но при существенной трансформации возникает сомнение, можно ли такие традиционные медиа продолжать относить к

традиционным, или необходимо считать их новыми медиа? В работе Л.Мановича «Язык новых медиа» развивается теория пяти принципов новых медиа [4].

Во-первых, новые носители состоят из цифрового кода, их содержимое может быть описано формально или математически. Поэтому новые медиа могут быть преобразованы путем применения компьютерных алгоритмов или манипуляций. При этом содержимое новых носителей может быть представлено данными, созданными как в цифровой среде, так и в традиционной.

Во-вторых, новые медиа имеют так называемую фрактальную структуру, это принцип модулярности. Фрактал имеет одинаковую структуру в разных масштабах, как и новые медиа. Отдельные элементы медиа, такие как изображения, видео, представлены в виде набора дискретных образцов, при объединении они сохраняют свою идентичность. И более крупные объекты могут быть объединены в разной комбинации без потери уникальности каждого из них.

Третий принцип новых медиа – автоматизация. Численное кодирование медиа и модульной структуры медиаобъекта позволяет автоматизировать многие операции, связанные с созданием мультимедиа. Человеческие ресурсы могут быть частично удалены из этого процесса. В низкоуровневой автоматизации создания мультимедиа компьютер использует простые алгоритмы и шаблоны для изменения медиа-объекта или создания нового элемента. Например, некоторые программы (Adobe Photoshop, Lightroom и т. д.) могут корректировать изображения за счет использования фильтров. Любой объект может быть создан автоматически с помощью программного обеспечения- дерева, волны, животные и др. Этот тип автоматизации теперь успешно применяется в популярных приложениях и социальных сетях. Автоматизация высокого уровня также может быть описана как искусственный интеллект (ИИ). Наиболее удачно ИИ используется в видеоиграх. Программы имитируют интеллект реального человека – виртуальные солдаты и другие персонажи теперь могут анализировать и прогнозировать дальнейшие действия игрока.

Четвертой важной характеристикой новых медиа сред является их изменчивость. Это также следствие численного кодирования медиа и модульной структуры медиаобъекта. Новый мультимедийный объект не является чем-то фиксированным – его можно представить в разных версиях, количество которых потенциально бесконечно. Традиционные СМИ требуют некоторых человеческих источников, человека, который собрал все текстовые, визуальные и звуковые элементы и объединил их в конечный объект. Эта последовательность элементов должна быть зафиксирована в документации и станет постоянной для всех копий и изданий. Новые медиа отличаются своей способностью трансформироваться даже в рамках одного проекта. Содержимое новых носителей создается и хранится в цифровом формате, поэтому они сохраняют свою индивидуальность, но также могут быть объединены в новый материал. В то же время весь материал можно разделить на несколько частей, которые могут распространяться по новым медиа и иметь свою уникальную ценность. Логика новых медиа соответствует постиндустриальной логике поставок «по требованию» и «точно вовремя», что стало возможным благодаря использованию компьютеров и компьютерных сетей на всех этапах производства и распространения. Л. Манович выделяет четыре основные особенности этой характеристики:

1) Элементы мультимедиа хранятся в базе данных мультимедиа. В этой базе данных могут быть созданы как заранее, так и по требованию различные объекты конечного пользователя, которые могут быть представлены в различной форме, с контентом и разрешением.

2) Становится возможным разделять уровни «контента» и интерфейса. Для одних и тех же данных может быть создано несколько разных интерфейсов.

3) Пользовательские данные и информация о клиентах и потребителях могут использоваться программой для автоматической настройки медиа-композиции в соответствии с личными интересами пользователя.

4) Гипермедиа – популярная новая медиа структура. Элементы мультимедиа, принадлежащие одному документу, связаны через гиперссылки. Используя эти ссылки, пользователь может запрашивать только ту часть контента, которая необходима. Это значительно упрощает процесс использования мультимедиа.

Пятый принцип новых медиа – это культурное транскодирование. Компьютеризация культуры выполняет транскодирование применительно ко всем аспектам нашей жизни. Новые медиа представляет собой комбинацию из двух отдельных слоев: «культурного» уровня и слоя "компьютер". Новый носитель создается и хранится на компьютерах и влияет на характер и логику его содержимого. Таким образом компьютерный уровень повлияет на культурный слой. Компьютеризация влияет на медиа-среду: ее организацию, жанры и содержание [4].

В настоящее время большинство характеристик, описанных Л.Мановичем, могут быть выражены одним термином – адаптивность. Новые медиа, благодаря автоматизации, модульности, цифровому представлению и изменчивости, способны адаптироваться к различным формам

представления информации, конкретным потребностям аудитории и даже к уникальному интересу отдельного пользователя. Медиа-среда имеет тенденцию становиться все более персонализированной – реклама в новых медиа ориентирована на уникальных пользователей с особыми интересами и запросами. Веб-сайты получают возможность адаптироваться к различным гаджетам и различным разрешениям экрана. Некоторые блоки внутри сайта могут быть скрыты или, наоборот, отображены на конкретном устройстве в соответствии с его характеристиками и возможностями. Средства массовой информации перестают быть чем-то постоянным, напротив, они адаптируются, чтобы оставаться актуальными. Например, печатный журнал продается в том же формате для каждого человека. Но цифровая версия журнала может адаптироваться к размеру пользовательского устройства, и реклама может быть продемонстрирована в соответствии с различными характеристиками пользователя. Это означает, что новые носители могут меняться в зависимости от различных условий или видов использования. Адаптивные среды активны и нацелены на конкретных пользователей, а не на широкую общественность.

Используя понятие адаптивности, все медиа можно разделить на две группы: традиционные и новые (или адаптивные). Суммируя все характеристики новых медиа, можно сказать, что они являются одним из видов средств массовой информации, передают информацию с очень высокой скоростью в интерактивной форме и адаптируются к потребностям и особым требованиям отдельных пользователей. В новых медиа используются возможности информационных технологий.

Характер новых СМИ можно объяснить реакцией на потребности современного общества. Эволюция технологий, появление Интернета и мобильных устройств, имеющих постоянный доступ к Интернету, обусловили потребность в информации, представленной в новой форме, а также необходимость в средствах массовой информации, выполняющих новые функции. Произошли некоторые эволюционные этапы развития СМИ. Во-первых, разработаны инновационные средства информации, главным из которых является Интернет. Существует множество различных форматов взаимодействия с потребителями с использованием Интернета: информационные источники, форумы, блоги, социальные сети, мобильные приложения, а также потенциальные носители, например, носимые технологии и смарт-телевидение. Второе направление – это трансформация уже существующих традиционных СМИ и их адаптация к новой медиа-среде. Журналы и газеты оцифровываются, радиостанции транслируются онлайн, а телевидение трансформируется в Смарт ТВ. Смарт ТВ, которое является инновационной формой традиционного телевидения, можно назвать перспективным типом СМИ. В то же время не все цифровые медиа можно считать новыми. Интернет-версии прессы, телевидения и радио представлены в цифровом формате и с некоторыми особенностями дизайна (например, адаптивность), в то время как Смарт ТВ предлагает инновационный, интерактивный и фокусированный способ общения с аудиторией.

Эта технология становится все более популярной: число телевизоров, которые могут быть подключены к Интернету, демонстрирует стабильный рост с 2011 по 2016 год. В 2016 году ожидается продажа примерно 173 млн телевизоров с интеллектуальным подключением по всему миру [6].

Все печатные СМИ можно разделить на две основные формы: газеты и журналы, а рынок рекламы в журналах содержит два основных сегмента: потребительские и торговые журналы. По прогнозам, рекламный рынок потребительского журнала будет оставаться стабильным и оцениваться примерно в 17 миллиардов долларов в настоящее время и к 2019 году. Однако «по прогнозам, цифровая реклама обойдет печатную рекламу в качестве основного источника доходов от рекламы в журналах потребителей в 2019 году» [5]. Рынок торговых журналов, который меньше, следует аналогичной тенденции и должен поддерживать стабильные позиции. Наихудший прогноз прогнозируется на газетном рынке, к 2019 году доля рекламного рынка, удерживаемого прессой, как ожидается, упадет с 20,2 млрд. Долл. США до 16 млрд. Долл. США. Это можно объяснить тем, что газетный рынок не растет достаточно быстро, чтобы компенсировать потери от печатной рекламы. Однако по-прежнему, более половины взрослого населения мира читают ежедневную газету, и 2,5 миллиарда из них читают ее в печатной версии [7].

Согласно прогнозам, число цифровых радиослушателей в США составит к 2018 году почти 59% всего населения [8]. Мобильный интернет также развивается, и мобильное радио является будущим традиционного радио, 73% американских слушателей прослушивает радио через телефоны.

Однако, не смотря на явные преимущества новых медиа, традиционные СМИ имеют ряд значимым преимуществ с маркетинговой точки зрения:

- они вызывают больше доверия, помогают повысить статус бренда;
- аудитория традиционных СМИ предварительно сегментирована;
- традиционные СМИ стали более доступны, чем прежде;

- традиционные СМИ по-прежнему присутствуют во всех сферах жизни людей и привлекают их внимание, в частности носители наружной рекламы на улицах городов, на транспорте, в торговых точках и т.п.;

- некоторые аудитории, которые не могут быть достигнуты новыми медиа. Таки образом, как новые медиа, так и традиционные имеют ряд неоспоримых сильных сторон и преимуществ, поэтому на данном этапе развития СМИ невозможно прогнозировать полную замену традиционных СМИ новыми медиаканалами. Исследования, на регулярной основе проводимые АКАР, подтверждают, что за январь-сентябрь 2016 года расходы на рекламу на ТВ выросли на 13% по отношению к аналогичному периоду 2015 года, расходы на рекламу на радио – на 7%, на наружную рекламу – на 7%. При этом самый большой рост показал рынок интернет-рекламы – 24%, рынок рекламы в печатных СМИ продолжает сокращаться (-15%) [11]. Вероятно, при принятии решения о выборе между традиционными и новыми медиа каналами кампании необходимо руководствоваться рядом критерии, таких как тип целевой аудитории, цель рекламной кампании и т.д.

Список литературы

1. Executive summary: Advertising Expenditure Forecasts, December 2015 // ZenithMedia.se [Electronic Resource]. – 2015. – URL: <http://zenithmedia.se/wp-content/uploads/2015/12/Adspend-forecasts-December-2015-executive-summary.pdf>
2. Стинс О., Ван Ф. Д. Новые медиа // Вестник ВолГУ. Серия 8: Литературоведение. Журналистика. - №7. – 2008.
3. The Evolution of Newspaper Innovation [Infographic] // Newspaper Association of America [Electronic Resource]. – URL: <http://www.naa.org/innovation>
4. Manovich L. The Language of New Media // MIT Press. -2001.
5. US Online and Traditional Media Advertising Outlook, 2015-2019 // Marketingcharts.com [Electronic Resource]. – 2015. – URL: <http://www.marketingcharts.com/traditional/us-online-and-traditional-media-advertising-outlook-2015-2019-55869/>
6. Sales of internet-connected TV sets worldwide from 2011 to 2015 (in million items sold) // Statista.com [Electronic Resource]. – 2015. – URL: <http://www.statista.com/statistics/273674/sales-of-internet-connected-tv-sets-worldwide/>
7. Kilman L. World Press Trends: Increasing Audience Engagement is Future for News Media // WAN-IFRA.com [Electronic Resource]. – 2013. – URL: <http://www.wan-ifra.org/press-releases/2013/06/02/world-press-trends-increasing-audience-engagement-is-future-for-news-media>
8. Number of monthly digital radio listeners in the United States from 2010 to 2019 (in millions) // Statista.com [Electronic Resource]. – 2016. – URL: <http://www.statista.com/statistics/191657/us-weekly-internet-radio-listeners-since-2009>
9. Данченко Л.А., Невоструев П.Ю. Стратегии создания сообществ в социальных сетях. М.: Издательство «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», 2011.
10. Мешков А.А., Мусатова Ж.Б., Твердохлебова М.Д., Горохов М.А. Интернет-маркетинг. М.: Издательство «Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова», 2012.
11. Объем рекламы в средствах ее распространения в январе-сентябре 2013, 2014, 2015, 2016 гг.) // akarussia.ru [Electronic Resource]. – 2017. – URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id3746

МАРКЕТИНГ 3.0: ДОВЕРИЕ КАК СОВРЕМЕННАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Мухадисова Р.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в настоящее время в условиях формирования новой экономической и социальной реальности, возникает необходимость в изменении и усовершенствовании не только применяемых методов и инструментов, но и в изменении ответственности и отношений. На первый план выходят интересы человека, его желания и идеи, его ценности и духовность.

Ключевые слова: маркетинг 3.0, маркетинг доверия, «голубой океан», on-line культура, индивидуализация потребления, экологичное потребление.

В современных условиях маркетинг довольно далеко ушел от своих истоков. Тенденции экономического развития в наши дни подтолкнули теоретиков и практиков выделить три типа в

маркетинге: маркетинг 1.0 в период XIX – середина XX в. – где главное место занимает сам продукт, маркетинг 2.0 – в 80-е гг. информационный период – центральная позиция принадлежит потребителю и современный этап – маркетинг 3.0 – идейный период.

Цитируя Ф. Котлера: «В настоящее время мы являемся свидетелями развития маркетинга 3.0, или эры ценностей. Теперь компании рассматривают людей не просто как потребителей, а как полноценных человеческих существ, наделенных мыслями, эмоциями, душой» [1, с. 12]. Мы можем говорить о том, что отныне маркетинг не просто рынок товаров и услуг, а благородные взаимоотношения между продавцом и покупателем, компании не противоборствуют друг с другом, а являются своего рода партнерами. Маркетинг 3.0 характеризует атмосферу любви, уважения, мобильности, чистоты и честности.

Ключевыми характеристиками Маркетинга 3.0 являются:

1. Технологические факторы – эпоха участия и совместное создание стоимости.

2. Политические, правовые, экономические, социальные факторы – парадоксы глобализации и бренды, ставшие иконами.

3. Рынок – креативность потребителей и независимые коммуникации [1, с. 37].

Развитие маркетинга 3.0. также проходит и в России, характеризующееся следующими аспектами:

1. Спрос товаров и услуг категории simplicity, т.е. потребитель стремится приобрести только те товары, которые просты и удобны в приобретении и использовании.

2. Для потребителя/ партнера имеет высокая значимость соблюдаемых этических принципов в бизнесе.

3. «Изменчивое» потребление – для потребителя важнее само предложение и условия, таким образом, он меньше придает значение самому бренду.

4. Разработка и внедрение экологического производства и потребления.

Переход в бизнесе от экономики потребления к экономике на основе человеческих отношений, говорит нам о том, что согласно пирамиде А. Маслоу, мы достигаем того уровня, когда базовые потребности уже удовлетворены, и мы можем выйти на более высокие ступени.

Тем самым, маркетинг обращается больше к нашей душе, что и дает толчок к эволюции применяемых инструментов в дальнейшем. Маркетологам предстоит открыть для себя тревоги и желания потребителей и осуществить то, что Стивен Кови называет «открытием душевного кода» («unlocking the soul's code»).

К текущим трендам, определяющие потребительский выбор относятся: индивидуализация в потреблении, соблюдение здорового образа жизни, экологичность, стремление к высокому имиджу территорий и регионов. Повсеместное распространение On-line культуры, где, блогосфера становится очень мощным инструментом распространения информации.

Общество требует от бизнеса благотворительности, реализации социальных программ, заботу о новом поколении и т.д. и считает, что бизнес должен делать что-то полезное для социума.

Это обуславливает зарождение в маркетинге 3.0. иного подхода, а именно развития маркетинга доверия. Данная концепция подразумевает внесение изменений в содержание товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной методики. Цель маркетинга доверия заключается в формировании доверительных взаимоотношений участников, соблюдение порядочности, честности, надёжности и предсказуемость поведения. Подобное взаимодействие даст всем участникам рынка эффективность и результативность.

Маркетинг доверия — это концепция по созданию и реализации комплекса маркетинговых инструментов, позволяющих установить особые отношения между взаимодействующими сторонами, осуществляющими транзакционный обмен, основанные на вере друг к другу [4].

Теоретическая база маркетинга доверия до сих пор слабо изучена, основные предположения скорее носят фрагментарный характер. Известные учёные-маркетологи П. Дойль, Ф.Котлер, Дж. Кревенс, Х. Мефферт, Дж. О'Шонесси возводят на пьедестал в современных рыночных условиях доверие как фундамент в процессе взаимодействия. Это означает, что конкурируют компании, не избегая, а наоборот, беря во внимание базовые ценности человека.

Важной задачей на сегодняшний день является раскрытие основных принципов маркетинга доверия, определяя:

- критерии доверия / недоверия;
- модель взаимодействия потребителей с продавцом;
- уровень доверия всех участников рынка;
- факторы, влияющие на формирование доверия в маркетинговом канале;
- методы количественного и качественного измерения уровня доверия/недоверия [3, с. 11].

Серьезного изучения в современном маркетинге требует стратегия «голубых океанов». Авторы исследования Ким Вичан и Рене Моборн используют метафору океанов, чтобы объяснить отношения на рынке. Рост инноваций растет стремительно, что в свою очередь создает ситуации. «усиливающегося превращения товаров и услуг в предметы массового потребления, ужесточения ценовых войн и снижения прибыли». «Голубой океан» – это некая зона, неизвестная пока часть рынка, свободная от конкуренции [2, с. 8]. В голубых океанах спрос создается, за него нет борьбы. Инновация ценности лежит в основе стратегии «голубого океана». Однако, важно понимать, что «голубой океан» сегодня, может уже завтра стать «алым океаном». Находиться постоянно в «голубом океане» можно только в постоянной слаженной работе всей команды над инновационными продуктами и предложениями.

Таким образом, основываясь на мнениях авторитетных специалистов, мы можем говорить о том, что доверие в системе как в экономических, социальных и политических отношений играет важнейшую роль. Доверие — это инновационный фактор взаимодействия, который на сегодняшний день становится определяющим индикатором экологичности бизнеса, открытости и основополагающим критерием в выборе компаний для удовлетворения своих потребностей, партнерства и т.д. Но, несмотря на нарастающую значимость, в литературе это явление достаточно слабо освещено, как с теоретической стороны, так и с практической.

Список литературы

1. Котлер Ф., Маркетинг 3.0: от продуктов к клиентам для человеческого духа. – Изд.: Kindle. – 2011. – 208 с.
2. Ким Чан В., Моборн Р., Стратегия голубого океана: как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов. – М.: НИРРО. – 2005. – 272 с.
3. Наумов В. Н., Маркетинг доверия: теория, принципы, практическое применение // Практический журнал по маркетингу «Маркетинг и маркетинговые исследования». Выпуск №2. – 2010. – С. 98–109.
4. Маркетинг доверия: теоретические парадигмы повышения эффективности взаимодействия рыночных структур // Официальный сайт компании «Бизнес-класс». – URL: <http://www.class.ru/stati/marketing/paradigmu.html> (дата обращения 29.03.2017).

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИЙ В ЦЕПОЧКЕ ЦЕННОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ИННОВАЦИЙ

Трефилова И.Н.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются тренды в области развития инноваций, связанные с усилением роли маркетинга и отношений с партнерами по цепочке ценности, включая потребителей. В процессе исследования высокотехнологичных компаний автор выявляет сильные и слабые стороны в инновационном процессе и оценивает инновационный потенциал компаний, выявляя два типа – организованные и стихийные инноваторы.

Ключевые слова: инновации, маркетинг, инновационный потенциал, со-творчество ценности, взаимодействие в цепочке ценности

Конкурентоспособность и устойчивое развитие современных компаний полностью определяются способностью создавать новые продукты или адаптировать существующие в соответствии с будущими потребностями клиентов, создавать клиенто-центрированные инновации, то есть ориентированные на клиента, а также добавленную ценность для дифференциации от конкурентов. Инновации, как еще отмечал Шумпетер, все еще являются ключевым драйвером, обеспечивающим устойчивое развитие и сохранения или расширение существующих рыночных позиций компаний [3].

Современная теория инновационного менеджмента и маркетинга все чаще в качестве конкурентного преимущества и основного инструмента инновационного развития рассматривает взаимодействие не только с партнерами по цепочке ценности, но и интеграцию клиентов в инновационный процесс (NPD – new product development – развитие нового продукта) [4,5,6,7].

В современной инновационной среде интеграция партнеров и клиентов в процесс инновационного развития продуктов является эффективным инструментом обеспечения долгосрочного корпоративного роста за счет снижения инновационного риска, а также путем

дополнения внутренних ресурсов компании внешними источниками технологий и информации, получаемой от партнерской сети [5].

В рамках статьи представляются результаты качественного исследования компаний Санкт-Петербурга, входящих в кластер высоких технологий [1].

Цель исследования – выявить, сформулировать и предварительно оценить проблемы взаимодействия компаний со своими партнерами в цепочке ценности в процессе разработки и продвижения инноваций (новых продуктов и технологий).

Выборка внутри кластера формировалась случайно. Всего участвовало 22 компании.

Методология исследования (дизайн и обработка результатов) построена на методологии обоснованной теории Страусс и Корбин [2]. В интервью использовался гайд, разработанный в соответствии с Хансен и Биркиншоу [6]. По окончании интервью респонденты заполняли специально подготовленную анкету.

Для формализации данных интервью по двум типам компаний, была проведена сравнительная оценка их инновационного потенциала, для чего были подсчитаны коэффициенты, характеризующие уровень использования потенциала компаний по каждому фактору и по группе факторов в соответствии с подходом Yokomizo et al [7]. Это позволило определить наиболее характерные проблемы для разных типов компаний.

По результатам интервью было выделено два типа компаний – организованные и стихийные инноваторы [1]. Проблемы «стихийных инноваторов»: неэффективный маркетинг, иногда его полное отсутствие, недостаток квалифицированных сотрудников; отсутствие регулярной обратной связи с клиентами; низкий потенциал взаимодействия в профессиональных сообществах. Слабый маркетинг проявляется как на стадии отбора идей (неспособность оценить потенциал рынка для новых идей), так и на стадии диффузии инноваций, когда компании не могут охватить весь потенциальный рынок и использовать все каналы продвижения.

«Организованные инноваторы» характеризуются следующим: сильный и эффективный маркетинг, эффективное взаимодействие внутри компании между техническими специалистами и маркетологами, регулярное взаимодействие маркетологов и покупателей, постоянная обратная связь с клиентами. Маркетологи играют критическую роль в компаниях, занимают высокий удельный вес.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны различных типов компаний по видам деятельности в цепочке ценности инноваций

Виды деятельности	Уровень использования инновационного потенциала «стихийными инноваторами», %	Уровень использования инновационного потенциала «организованными инноваторами», %
Генерирование идей внутри компании и кросс-фирменная генерация	61,6	77,1
Внешнее генерирование	60,4	90,4
Отбор	36,6	88,5
Развитие	35,3	75
Диффузия	36	91,4
ВСЕГО	47	84,2

Поскольку в организованные инноваторы попали только зарубежные компании, имеющие в России свои дочерние структуры, то можно сделать вывод о том, что причиной отставания «стихийных» инноваторов от «организованных» является слабый менеджмент компаний, отсутствие стандартизованных бизнес-процессов, отсутствие регламентов, обеспечивающих выполнение поставленных целей и принятых стратегий.

Список литературы

1. Кассюра Е.В., Трефилова И.Н. оценка роли маркетинга в формировании инновационного потенциала высокотехнологичных компаний в цепочке ценности // Вестник Южно-Уральского государственного университета, №2, 2017.

2. Страусс А. и Корбин Дж. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники. – М.: КомКнига, 2007.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Изд-во «Эксмо», 2007.
4. Юлдашева О.У. Реалии и перспективы развития маркетинга взаимодействия в России на стратегическом уровне: сетевая перспектива // [Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. Выпуск №1. С.56-77.](#)
5. Das, T.K. and Teng, B.S. (1998), "Resource and risk management in the strategic alliance making process", Journal of Management, Vol. 24 No. 1, pp. 21–42.
6. Hansen M. and Birkinshaw J. The innovation value chain. Harvard business review. July 2007. P.1–13.
7. Yokomizo C.A., Pavani C., Sbragia R. Assessing The Innovation Value Chain Of Companies In Sapucaí Valley: Unveiling Bottlenecks And Addressing Conductive Suggestions. URL: http://www.altec2013.org/programme_pdf/1081.pdf (accessed 027.03.2017)

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ – ЦЕНТРАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ КОММУНИКАЦИЯМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Шевченко Д. А.

Московский политехнический университет, Москва, Россия

Аннотация. Статья посвящена обоснованию связей с общественностью, которые призваны стать оптимальной структурой управления всеми коммуникациями образовательной организации. В статье доказывается, что именно PR может и должна стать центральной структурой управления всем комплексом коммуникаций: внешними и внутренними. Именно структура PR призвана стать центром регулирования всех коммуникационных процессов, обеспечить образовательной организации высокий имидж и репутацию.

Ключевые слова. PR. Бренд. Стратегические коммуникации. Образовательная организация. Университет. Капитал бренда образовательной организации. Идентичность. Позиционирование. Имидж и репутация.

С позиции теоретического маркетинга, бренд может быть представлен, как положительное эмоциональное отношение у потребителя ко всем качественным характеристикам торговой марке и товарному знаку, разработанных производителем/продавцом, которые сложились в его сознании, в форме желаемого законченного образа, относительно всех аналогичных и предлагаемых на рынке товаров/услуг со стороны других производителей.

С позиций неосознаваемых характеристик, бренд рассматривается как образ, символ, который помогает потребителю идентифицировать образовательный продукт (далее под ним подразумевается образовательная программа – ОП или образовательная услуга – ОУ). Трактовка бренда в качестве известной торговой марки, фокусирует внимание на ее имиджевых характеристиках. Бренд как имидж предстает как уникальный набор ассоциаций, мнений и чувств потребителей, репутации марки. Обещание бренда представляют собой выгоды и преимущества, которые ожидают получить потребитель от данного бренда. Можно высказать предположение, что предпочтение бренда не является только результатом избирательного спроса потенциального потребителя на услуги образовательного учреждения, но, также, результатом спроса на их нематериальные, неосознаваемые ценности.

По сути, речь идет о создании в сознании потребителя высокого уровня осведомленности о предлагаемой ему продукции, положительного восприятия ее качества, лояльности к ней, позитивных ассоциаций. Этот набор маркетинговых стратегий по продвижению продукции на рынок представляет собой сложный по содержанию и по форме процесс управления брендом, который трактуется как управление его капиталом.

Капитал, как известно из экономической теории, это стоимость, которая самовозрастает, порождая новую добавленную стоимость. Эта характеристика в полной мере применима к трактовке капитала бренда образовательного учреждения в сознании потребителя.

Капитал бренда – это его имиджевые и репутационные характеристики образовательной продукции, которые сложились в сознании потребителя и заняли в нем определенные ценностные позиции. Набор восприятий покупателя рассматривается в качестве имиджа бренда.

В условиях появления новых каналов передачи информации, коммуникационная активность вузов постоянно возрастает. Количество рекламных посланий о качественном образовании в вузах растет. Внимание потребителей к рекламе падает, оно рассеивается. Потенциальным потребителям все сложнее выделить тот или иной вуз, отвечающий их требованиям и намерениям. Эта ситуация определенного рекламного хаоса получила название клаттера.

В подобных условиях спасительным фактором дифференциации производителя может стать процесс брендирования своей образовательной продукции.

Бренды являются идентификаторами, которые, в более общей трактовке, представляют собой знаки, символизирующие их владельцев и гарантирующими потребителям искомое качество.

Дело только за качественной работой бренд менеджеров. Но не так просто все это происходит на практике применения.

Можно иметь отличных специалистов в области технических и дизайнерских разработок контента на сайте, модераторов в SMM, прекрасных специалистов по медиапланированию, стимулированию сбыта, PR, личным продажам (процесс передачи ОУ студентам – педагогическая работа преподавателя) и не достигнуть нужной синергии восприятия бренда.

Маркетинг-менеджмент по отношению к брендам со стороны вуза осуществляется в определенном пространстве и в определенных условиях, которые сложились и удовлетворяют производителя ОУ. Эти условия имеют материальный, нематериальный и организационный характер и непосредственно затрагивают координацию управления вузовскими брендами. Для поиска эффективной координации управления своими брендами, вузы сталкиваются с проблемами организационного характера, которые непосредственно влияют на процессы и качество при разработке образовательного продукта (образовательные программы – ОП), его цены, доставки, работу персонала (преподавателей и сотрудников), процесс предоставления ОУ, поиска эффективного коммуникационного менеджмента, на другие маркетинговые факторы продвижения ОУ на рынок.

Крупные государственные вузы, а мы рассматриваем именно их, представляют собой устойчивые консервативные образования, мало поддающиеся адекватным изменениям на требования рынка, т.е. не поддаются маркетинговым подходам в управлении брендами. Консервативность государственных учреждений образования может объясняться объективными обстоятельствами, например, их масштабом, но и некоторыми иными субъективными обстоятельствами, а именно разными по целям и результатам управленческими решениями на различных уровнях делегированной ответственности. Нельзя однозначно сказать, что во всех и повсюду в российских вузах в отношении поиска новых организационных моделей реализации образовательных брендов царит только хаос и неразбериха. Есть примеры новых версий организационных моделей структуры университета. Например, в НИУ Высшей школе экономике пошли по пути укрупнения и интеграции кафедр и научных подразделений с целью большей координации и результативности в обучении и науке. Тут созданы департаменты, в которые включены несколько родственных по научным направлениям и образовательной подготовки кафедр. Наблюдается реинжиниринг университетской структуры управления, вплоть до закрытия некоторых кафедр, которые не вписываются в новую организационную модель оптимизации. Идет поиск новых организационных форм.

Наблюдения показывают, что крупные российские университеты, с одобрения Минобрнауки встали на путь интеграции своих организационных структур с западными моделями университетов и в области обучения и, в области научной деятельности. Например, Московский политехнический университет («Московский политех»).

Нас интересует проблема оптимальной координации продвижения образовательных брендов в рамках поиска новых структурных моделей их реализации. Новые организационные модели некоторых инновационных университетов позволяют, как нам кажется, отыскать более эффективные системы управления брендами и их продвижения на рынок. Тем самым, преодолеть структурную автономию проведения центрбежных маркетинговых мероприятий. Традиционно, большинство структурных подразделений вуза интересует не столько продвижение брендов, а продвижение своих, как они безапелляционно уверены, качественных образовательных программ. При этом, они руководствуются имеющимся у них опытом, например, подыскивая соответствующие наименования образовательным программам (магистратуры). По качеству эти ОП вполне не уступают иным ОП других авторитетных вузов, но, используя не подходящие для них наименования, не создают их привлекательности на рынке. Идентичность образовательных брендов (ОУ), всегда, на рынке размывается. Никакими («суговорами») и ссылками на квалифицированный преподавательский состав, хорошую цену и пр. прелестями вузовской жизни не помогает реализовать ОУ, спрос на них отсутствует.

Менеджеры, руководители подразделений, факультетов и кафедр, как правило, основывают идентичность бренда университета и стратегию корпоративного развития на свойствах образовательных программ:

- высокое качество преподавания;
- современное технологическое оборудование;
- приемлемая цена.

Вместе с тем, понимание того, что университет есть нечто большее, чем просто высококачественные образовательные услуги, имеет важные последствия для стратегий ценообразования, сегментирования и коммуникаций.

Есть основания предположить, что университету нет никакой необходимости, а, возможно, противопоказано состязаться в сегментах, чувствительных к цене.

Правильнее сфокусировать свое внимание на тех целевых сегментах, заинтересованных в том, чтобы иметь престижное образование в ведущем университете. И на этой основе разрабатывать соответствующие коммуникативные сообщения, которые вызвали бы ассоциации об уникальной возможности получения образования в этом брендовом вузе. Дело в том, что объем коммуникаций может объективно быть ограничен самим наличием списка собственных ОУ, их ассортиментом, пусть и немалым. Более того, не исключено, что другие участники рынка образования также могут позиционировать свои аналогичные услуги. Таковы законы конкуренции на всех рынках, в том числе, образовательном. Потребителям сложно дифференцировать транслируемые преимущества и выгоды, мало отличимых друг от друга образовательных услуг.

Подобная модель формирования бренда соответствует распространенной в классической социологии теории рационального поведения.

Эта модель предполагает, что потенциальные потребители скрупулезно собирают информацию о свойствах услуг, систематизируют ее, а затем делают обоснованный, взвешенный выбор.

На самом деле многие покупатели озабочены не столько функциональными свойствами образовательной услуги, сколько приобретением современной, престижной профессией, соответствием будущей специальности своему искомому, желаемому социальному статусу и роли.

Но это уже не рациональные мотивы.

Спрос на отдельные образовательные услуги может неожиданно сократиться или упасть, т.к. он практически не поддается прогнозу.

Более того, факторы макросреды (демографические, экономические, политические, социокультурные и др.) могут резко повлиять на изменение рыночной ситуации, например, ухудшение демографической обстановки или политические маневры правительства. Поэтому в этих обстоятельствах целесообразнее осуществлять выстраивать социальную идентичность бренда университета (по сути, процесс позиционирования), основанную не на ассоциациях бренда как товара/конкретной ОУ, а на бренде вуза как уникальной организации в целом.

Структура, способная выполнить роль основного регулятора стратегических коммуникаций ОО, включая внешние и внутренние коммуникации – это **связи с общественностью (PR)**.

Центром, способным преодолеть центробежные коммуникации, как показывают наши исследования, становится служба/управление публик-релейшнз (PR). В настоящей статье нельзя остановиться подробно на всех направлениях продвижения бренда вуза средствами PR, поэтому ограничимся лишь основным выводом: коммуникационные стратегии и оперативное информирование рынка со стороны вуза целесообразно и необходимо сфокусировать на повышении корпоративного имиджа университета, этим может быть достигнута высокая планка повышения его нематериального актива – бренда!

Список литературы

1. Антохина Ю. А., Колесников А. М., Храповицкая Е. М. Особенности организационной структуры управления на различных этапах жизненного цикла образовательной организации. Вестник экономической безопасности № 2, 2016
2. Модель управления человеческими ресурсами образовательной организации. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. № 1 (173), 2016
3. Володенко С. Интернет – коммуникации в глобальном пространстве современного политического управления. -<http://www.labigit.ru/books/492486/>
4. Основы кросс – культурной коммуникации и менеджмент. – М: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
5. Теория систем и системный анализ. – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016.
6. Шевченко Д.А. Реклама, маркетинг, PR. М.: РГГУ, 2014.

ФИНАНСОВЫЕ СУПЕРМАРКЕТЫ: РЕАЛЬНОСТЬ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА

Шигапова Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматривается необходимость создания в условиях жесткой конкуренции за клиента финансовых супермаркетов, которые способны удовлетворять потребности клиента, предоставляя ему весь спектр услуг: банковских, страховых, инвестиционных и консультационных. Создания финансовых супермаркетов требует изменения корпоративной культуры, агрегации рисков и совершенствования регулирования банковских групп и банковских холдингов.

Ключевые слова: конкуренция, финансовый супермаркет, банковский холдинг, регулирование банковских групп, риски.

В условиях кризиса наблюдается уменьшение количества банковских и финансовых организаций, усиление конкуренции между ними, что особенно характерно для региональных рынков. Во всех секторах финансового рынка высока доля дифференциации внутри секторов, при этом на долю крупнейших финансовых институтов приходится более половины всех активов сектора. Наблюдается неравномерность территориального развития финансовых институтов: большинство сосредоточено и функционирует в Центральном федеральном округе. В результате экспансии крупных финансовых институтов в регионы часть региональных институтов вследствие неконкурентоспособности покинули рынок.

В условиях жесткой конкуренции банки и другие финансовые институты ищут наиболее приемлемые формы развития и, в целях сохранения клиентов и их рынка, инвестируют в финансовые технологии. Системнозначимые банки создали «финансовые супермаркеты», в котором клиенту в одном месте предоставляется весь спектр услуг – банковских, страховых, инвестиционных и консультационных [2]. Одна из основных задач финансового супермаркета состоит в том, чтобы упростить процесс получения клиентом финансовых услуг, который одновременно сопровождался бы комфортом и не требовал больших затрат и времени клиента.

Финансовые супермаркеты являются следствием глобализации в деятельности банковских институтов и подразумевают наличие банковских групп или холдингов, которые дают возможность объединить активы и капитал, используя единый бренд расширить географию бизнеса. Это особенно важно в нынешних условиях, когда в результате применения санкций банки практически оказались отрезанными от западных кредитов. По данным Банка России действуют 111 банковских групп, которые объединяют более 2300 юридических лиц, в том числе 160 банков. Главными организациями 30 банковских холдингов, в состав которых входят 36 кредитных организаций, являются как финансовые, так и нефинансовые российские и иностранные организации [1]. Таким образом, на современном этапе развития экономики финансовый супермаркет в форме банковского холдинга является наиболее оптимальным видом интеграции.

В настоящее время наиболее популярными моделями финансового супермаркета на российском рынке являются: а) взаимодействие банка и страховой компании; б) взаимодействие банка со страховой компанией, негосударственным пенсионным фондом, компанией, управляющей паевыми инвестиционными фондами, и с другими финансовыми институтами [3].

Самой популярной моделью интеграции финансовых посредников, на наш взгляд, может стать модель объединение сильного банка и значимых на своих рынках небанковских финансовых посредников. Однако участие кредитной организации в банковском холдинге несет значительные риски, поскольку это, помимо банковских рисков, влечет возникновение консолидированных рисков группы. Участники, входящие в холдинг, могут оказать негативное влияние на финансовое положение и репутацию кредитной организации. Отсюда возникает острая необходимость совершенствования регулирования банковских групп и банковских холдингов, однако для регулирования банковских холдингов необходимы законодательные изменения.

Практически все системнозначимые банки имеют банковскую консолидированную группу или входят в банковский холдинг, и бизнес-процессы уже построены по принципу работы финансовых супермаркетов. В то же время на российском рынке финансовых супермаркетов наблюдается: ужесточение конкуренции за клиента; усиление процессов слияний и поглощений; присутствие дочерних финансовых институтов иностранных конгломератов [5]. Таким образом, процесс формирования финансовых супермаркетов идет, и интеграция банков и небанковских финансовых институтов является одним из путей их дальнейшего успешного функционирования, а также определяет возможность повышения конкурентоспособности финансовой системы Российской Федерации.

Однако, финансовая неграмотность населения пока сдерживает полноценное функционирование финансовых супермаркетов. И на данном этапе для эффективного функционирования финансовых супермаркетов все же необходимо создание определенных условий, таких как наличие разветвленной розничной сети, где клиенту могут предоставлять максимальный набор стандартизированных финансовых услуг и наличие единых стандартов обслуживания.[4] Поэтому банки внедряют данную идею с помощью информационных киосков, терминалов самообслуживания, посредством которых клиент может получить самые простые продукты: платежи, пополнения карты. Обучение финансовой грамоте и использованию финансовыми продуктами в настоящее время становится мощным инструментом привлечения клиентов. Поэтому обучающие программы и сервисы банков могут способствовать изменению психологии населения, повышению финансовой грамотности и росту доверия к банкам. Сегодня онлайн банкинг стремительно занимает свою нишу и банки начинают конкурировать за клиента с технологическими компаниями. Вместе с тем, конкуренция за digital клиента потребует от банков фокуса на развитие digital каналов и масштабирования портфеля нефинансовых сервисов. Однако развитие цифровых технологий требует значительных финансовых вложений, изменения корпоративной культуры и законодательства в части удаленной идентификации клиента.

Концепция супермаркета, предполагает прежде всего получение клиентом профессиональной консультации, а уже потом выбор набора финансовых услуг. Поэтому, сама концепция в первую очередь должна обеспечивать интересы клиента. В то же время условиями успешности полноценного проекта финансового супермаркета являются: во-первых, для достижения качественного сервиса необходима высочайшая технологичность и высокая скорость оформления банковских, страховых услуги или инвестиционной услуги, чего невозможно достичь без комплексной автоматизации оформления документов; и во-вторых, проблема подготовки универсальных менеджеров по работе с клиентами, способных доходчиво рассказать клиенту о преимуществах той или иной услуги, обретает критическое значение.

Создаваемая инфраструктура должна быть понятной для всех клиентов и партнеров. Это означает не только переход на международные стандарты отчетности, но и необходимость внедрения мировых стандартов ведения бизнеса, включая управление репутацией и корпоративную культуру, в том числе раскрытие информации. Кроме того, в каждом финансовом супермаркете должна быть разработана программа управления кризисными ситуациями, которая предусматривает набор четко регламентированных действий, предпринимаемых в целях минимизации рисков и восстановления финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Доклад для общественных консультаций «О совершенствовании регулирования деятельности банковских групп, банковских холдингов и иных объединений юридических лиц с участием финансовых организаций». Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Емельянов Ю. С. Банки развития и государство в современной архитектуре мирового развития//Экономические науки. – 2014. – № 5. - С. 11–18.
3. Иванова Н. В. Финансовые институты как важнейший элемент устойчивости финансовой системы//Экономические науки. – 2015. – № 4. – С.335–337.
4. Квочкин О.В. Современные тенденции создания и развития финансовых супермаркетов// Финансы и кредит. – 2014. – № 10. – С. 38
5. Сухушина. Г. В. Бизнес-модель финансового супермаркета как перспективная форма //Экономическая наука современной России. – 2015. – № 4. – С. 140–146.

ТИПОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ

Юлдашева О.У., Писарева Е.В.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия*

Аннотация: в статье представлены результаты эмпирического качественного исследования российских компаний и предложена авторская типология маркетинговых моделей, выявленных по степени интегрированности маркетинга в процесс принятия решений, определены основные характеристики каждой модели.

Ключевые слова: маркетинговые модели, тактический маркетинг, стратегический маркетинг, холистический маркетинг, интегрированный маркетинг

Тотальная информатизация и диджитализация, рост интереса к моделированию всех бизнес-процессов, включая маркетинговые (внедрение ПО, создание единой клиентской БД, интеграция всех приложений вокруг клиентской БД и т.п.), ставят на повестку дня задачу моделирования маркетинговой деятельности. Это в свою очередь позволяет четко определить роль маркетинга в компании и выработать модель, которая будет способствовать решению стратегических и/или тактических целей компании.

Следует отметить, что маркетинг не является автономной стратегией и набором инструментом, он вписан в существующую бизнес-модель компании, что заставляет рассматривать маркетинговую модель как часть общей бизнес-модели.

Маркетинговая модель – это механизм реализации стратегии и инструментов маркетинга, соответствующий бизнес-модели компании и обеспечивающий достижение ее стратегических/тактических целей.

Маркетинговая модель определяет: роль маркетинга в системе управления компанией, набор ключевых маркетинговых бизнес-процессов на всех уровнях управления (корпоративном, деловом, функциональном и межфункциональном) и совокупность маркетинговых практик, которые определяют специфику маркетинговой деятельности компании [2].

Основными теоретическими предпосылками исследования послужили:

- маркетинг как функция (подразделение) перешел с корпоративного уровня на уровень бизнес-единиц. Параллельно произошла дисперсия маркетинговых компетенций на все уровни управления. На корпоративном уровне – это рыночная ориентация (клиентоориентированная культура) [6].

- современный этап развития маркетинга характеризуется становлением новой парадигмы, суть которой в том, что маркетинг должен быть интегрированной частью схемы процесса принятия решения в организации [5];

- становление концепции холистического маркетинга Ф. Котлера [1];

- исследование маркетинговых практик [4];

- применение CRM-систем как платформ интегрированного управления маркетингом, что создает возможность включения маркетинг-аналитики во все стадии ППП.

Цель эмпирического исследования – выявить и описать различные типы маркетинговых моделей по степени интеграции маркетинга в систему управления компанией. Метод сбора данных – качественный, структурированные интервью. Способ – отправка гайда информанту для заполнения с последующим уточнением ответов. Использовалась профессиональная сеть LinkedIn. Стратегия исследования – кейс-стади. Метод обработки данных – обоснованная теория (graduated theory) [3]. Выборка – предполагалось не менее 12 информантов, фактически оказалось – 22. Компании-участники: ПАО «Балтика», ПАО «Палфингер», ПАО «Киа Моторс», ООО «Фабрика лояльности», ООО «Нордбасс», ПАО «Любимый край», ПАО «Севкабель», ПАО «УрсаЕвразия» и т.п.

Гипотезы:

- основой для дифференциации маркетинговых моделей является степень интеграции маркетинга в систему управления компанией;

- на практике существует три типа интегрированных маркетинговых моделей – неинтегрированная модель (автономная), частично интегрированная и полностью интегрированная (холистическая).

Качественное исследование 22 компаний методом структурированного интервью позволила дифференцировать шесть типов маркетинговых моделей.

Модель латентного маркетинга. Компании не имеют службы маркетинга. Модель может быть нацелена как на поддержку продаж, так и на обеспечение лояльности клиентов.

Модель раннего имиджевого маркетинга нацелена на поддержку имиджа компании. Маркетинг не является системным и регулярным.

Модель тактического неинтегрированного маркетинга. Маркетинг играет тактическую роль поддержки продаж. Нет связи мотивации персонала с клиентоориентированными целями. Доминирует либо управление жизненным циклом продукта, либо управление взаимоотношениями с клиентами.

Модель тактического частично интегрированного маркетинга. Частично интегрированным маркетинг становится, когда начинают важную роль играть бренды. Однако пока топ-менеджмент не рассматривает маркетинг на стратегическом уровне.

Модель стратегического частично интегрированного маркетинга. Компании ставят цель перевода маркетинга на стратегический уровень. Продажи более важны, чем маркетинг. Имеются сильные узнаваемые бренды.

Модель стратегического холистического маркетинга. В таких моделях маркетинг играет роль стратегического инструмента обеспечения долгосрочной привлекательности ценности бренда. Уровень клиентоориентированности очень высокий, имеется взаимосвязь между показателями удовлетворенности клиентов и системой мотивации всего персонала. Важным инструментом поддержания долгосрочной ценности бренда становится развитый внутренний маркетинг и HR брендинг.

Одинаково важны стратегия управления взаимоотношениями с клиентами и управления продуктами, наблюдается их интеграция с целью обеспечения долгосрочной ценности бренда. Очень высокий уровень развития всех маркетинговых компетенций.

Список литературы

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – 12-е издание. – СПб.: Питер, 2006.
2. Писарева Е.В. Интегрированный маркетинг менеджмент и маркетинговые модели компаний в России: монография/Е.В. Писарева. – М.: Издательство «Перо», 2016.
3. Страус А., Корбин Дж. Основы качественного исследования: Обоснованная теория, процедуры и техники. – М.: КомКнига, 2007.
4. Coviello N. E. et al. 2002. How firms relate to their markets: An empirical examination of contemporary marketing practices. *Journal of Marketing*. 66 (3): 33–46.
5. Kumar V. Evolution of Marketing as a Discipline: What Has Happened and What to Look Out For. *Journal of Marketing*. Vol. 79 (January 2015), 1–9.
6. Webster F.E., Malter A.J. and Ganesan S. The Decline and Dispersion of Marketing Competence. *MIT Sloan Management Review*. Summer 2005. Vol.46 No.4.

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: СТРАТЕГИИ, ЛЮДИ, ТЕХНОЛОГИИ, РЕШЕНИЯ

МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Азимов Ю.И., Гильманин И.Р., Крайнова Д.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. в статье рассмотрены основные проблемы управления обращения с отходами в соответствии с законодательством. Перечислены экономические выгоды раздельного сбора отходов. Определена необходимость перехода на новый уровень обращения с отходами в Республике Татарстан.

Ключевые слова: отходы, раздельный сбор, вторичные ресурсы, моделирование.

Интенсивное нарастание объемов образования и накопления отходов производства и потребления (в том числе коммунальных и промышленных) с параллельным повышением доли искусственных полимеров в морфологическом составе отходов, вызвали кризисное состояние и предопределили проблему обеспечения экологической безопасности в сфере обращения с отходами. Системность проблемы сопрягается с вопросами экономической эффективности выделения и утилизации весьма значительных объемов ценнейших вторичных ресурсов, входящих в состав отходов. Также актуализируются вопросы формирования понимания устойчивого развития, нравственного и экологического воспитания населения [1, с.112].

В стратегии устойчивого развития отходы следует рассматривать как остатки производства и потребления, пригодные к дальнейшему использованию или переработке.

Решаю то, что большинство категорий отходов, как промышленной так и бытовой природы содержат в своем составе от 40 до 60 % (а иногда и 80%) ценнейших видов вторичных ресурсов, в том числе макулатура, стекло, полимерные отходы, металлы и др. Динамика изменения количественного и качественного состава отходов категорически предопределяют необходимость принятия новых подходов и решений в менеджменте обращения с отходами.

ФЗ №458-ФЗ от 29.12.2014 г. «Об отходах производства и потребления» устанавливает основной принцип теории и практики обращения с отходами. Отходы рассматриваются как объект собственности, что соответственно предусматривает право лицензирования деятельности в области обращения с ними.

Приоритеты в области обращения с отходами:

- обработка отходов;
- утилизация отходов;
- обезвреживание отходов.

Исходя из представленного принципа организации процедуры обращения с отходами, основные задачи проведения менеджмента на региональном уровне – применение научно-обоснованных технологий в обеспечении рецикла вторичных ресурсов, выделенных из отходов путем выработки, как инвестиционной привлекательности, так и активизации малого бизнеса.

Экономические и экологические выгоды использования вторичного сырья по сравнению с производством на базе первичных ресурсов представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Экономические и экологические выгоды использования вторичного сырья

Показатели	Выгоды по видам затрат, %			
	Алюминий	Сталь	Бумага	Стекло
Экономия энергии	90-97	47-74	23-71	4-32
Расход дополнительных видов ресурсных компонентов	90	-	80	35-40

Экономия воды	-	40	58	50
Сокращение атмосферных выбросов	95	85	74	20
Сокращение сброса загрязняющих веществ в водные объекты	97	76	35	-
Уменьшение образования отходов	-	97	-	80

Из представленных в таблице показателей становится очевидным, что утилизация вторичных ресурсов с отбором последних из отходов определяют не только экономическую эффективность крупнотоннажного производства, но и малого и среднего бизнеса, определяя открытие новых рабочих мест, обеспечение занятости населения.

Для отраслевой экономики отбор вторичных ресурсов из отходов потребления, в частности, из бытовых отходов, это возможность сырьевого обеспечения предприятий. Например, обеспечение Картонажно-бумажного комбината в г. Набережные Челны качественной макулатурой – это условие стабильности производственного процесса, путь к отраслевой диверсификации, повышению рентабельности. А в результате реализации комплексных мероприятий по рекультивации существующих полигонов возможна не только ликвидация опасных и канцерогенных выбросов в атмосферу свалочного газа, но выработка тепловой и электроэнергии в режиме когенерации [2, с.42].

Переход на новый уровень системной организации процедуры обращения с отходами производства и потребления должен быть обоснован мотивационными принципами, обеспечивающими активизацию хозяйственной деятельности в расширении функции привлекаемых процедуры рецикла вторичных ресурсов, выделяемых из отходов производства и потребления.

В качестве использования эффективного механизма мотивации в менеджменте вторичных ресурсов следует ориентироваться на совершенствование системы институциональной экономики. Наиболее эффективный принцип мотивации – экономически обоснованные показатели закупки вторичных ресурсов, либо установление экономико-правовых показателей тарифной сетки за вывоз мусора в зависимости от глубины отбора вторичного сырья из отходов, образующихся у собственников отходов.

Классический пример данного механизма – установление обоснованной стоимости закупки вторичного металла (сегодня черный металл 8-10 руб/кг) определили 100% сбор вторичного сырья. Также, с 2016 года, в связи с повышением стоимости закупки вторичной картонажно-бумажной продукции до 5-8 руб/кг, сбор вторсырья резко повысился как крупными операторами, так и индивидуальными предпринимателями.

Модель поведения потребителя в выборе технологического способа организации обращения с отходами может быть описана как функция полезности процедуры раздельного сбора отходов в виде аддитивного соотношения:

$$U(\bar{x}) = \sum_{j=1}^n a_j \times x_j^{b_j}$$

где ценовая оценка показателя эффективности принятого к исполнению процесса обращения с отходами – $U(\bar{x})$ производится как обобщенный показатель аддитивной суммы частных показателей $\bar{x} = (x_1, x_j, x_n)$. В качестве частных показателей следует установить показатели экономической, экологической эффективности, изменение социальной защищенности с представлением параметрических коэффициентов a_j, b_j в относительных числовых соотношениях.

Таким образом, рациональный вариант менеджмента в области обращения с отходами производства и потребления – это переход на раздельный сбор непосредственно в пределах их собственника, а так же построение целостной системы управления отходами на всех жизненных стадиях, включая утилизацию и обезвреживание.

Список литературы

1. Азимов Ю.И., Габиров Р.Ф. Концепция рециклирования в задачах минимизации потребления природных ресурсов // II Международный экологический конгресс (IV Международная научно-техническая конференция) "Экология и безопасность жизнедеятельности промышленно-

транспортных комплексов". Тольятти Тольяттинский госуниверситет 24–27 сентября 2009г. – Издательство: Тольяттинский государственный университет (Тольятти) – С. 113–114.

2. Гильманшин И.Р., Кашапов Н.Ф., Азимов Ю.И., Гильманшина С.И., Ганеева Д.А., Валишов Р.Д. Утилизация биогаза полигонов твердых бытовых отходов посредством построения энергокомплекса на основе установок альтернативной энергетики // Казанский экономический вестник. – 2015. – [2 \(16\)](#). – С. 41–45.

3. ФЗ №458-ФЗ от 29.12.2014 г. «Об отходах производства и потребления».

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ахметова И.А., Габдулахатова А.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в наиболее полном составе и содержании сформулированы причины создания запасов в организациях. Выявлены и структурированы расходы и возможные потери, связанные с созданием запасов. Обоснована функциональная зависимость влияния запасов на уровень обслуживания потребителей и основная цель управления запасами.

Ключевые слова: запасы, причины запасов, риски, управление запасами, уровень обслуживания потребителей.

Запасом является любой ресурс, который используется для удовлетворения текущей или предстоящей потребности покупателя. Запасы являются одним из самых дорогих активов большинства логистических систем. В зарубежных компаниях их стоимость составляет около 40% от общей величины средств, инвестируемых в производственную и коммерческую деятельность [7, с.15].

Поэтому понятие запаса является одним из ключевых в логистике.

На основе обобщения специальной экономической литературы, сформулируем основные причины, которыми руководствуются фирмы, создавая запасы [1, с.110; 5, 223]. К ним относятся:

1. Резкие колебания в спросе на товар в условиях рыночной экономики. Например, в ситуации роста платежеспособного спроса, отсутствие запаса ведет к снижению уровня обслуживания потребителей и недополучению прибыли.

2. Сезонность в производстве некоторых видов товаров (в основном это касается продукции сельского хозяйства) ведет к необходимости накопления запаса на базах.

3. Функционирования системы дисконтов. Большинство поставщиков предлагают скидки (скидки) за покупку крупной партии, что может снизить стоимость производимых товаров.

4. Возможность получения дополнительной прибыли за счет увеличения цен на некоторые виды товаров, которые находятся в запасе.

5. Вероятность нарушения установленного графика поставок, связанных с работой поставщиков, транспорта и т. п. В этом случае запас необходим для сохранения необходимой интенсивности материального потока, как в процессе производства, так и торговле.

6. Возможность получения экономии на издержках, связанных с реализацией и доставкой заказа (командировки, переговоры, издержки транспортировки заказа).

7. Возможность равномерного продвижения материального потока в производстве и распределении. Эти две сферы тесно связаны между собой. Распределяется только то, что производится. Наличие запасов в сфере распределения позволяет осуществлять обслуживание потребителей равномерно вне зависимости от ситуации в производстве.

8. Минимизация возможных потерь, вызванных простоями в производстве из-за нехватки сырья, запчастей и т.д. Это особенно важно для предприятий с непрерывным циклом производства.

9. Упрощение процесса управления производством. Так, создание запасов сырья, полуфабрикатов на различных стадиях производственного процесса позволяет снизить требования к степени согласованности производственного процесса на различных участках, цехах и соответствующие издержки на организацию управления этими процессами.

В тоже время, как показывает практика ведения бизнеса создание запасов всегда сопряжено с разнообразными расходами и возможными потерями. Сформулируем наиболее важные из них [3, с.120]:

- снижение оборачиваемости оборотных средств;
- увеличение производственного цикла, содержание складских помещений и специального оборудования;

- расходы на оплату труда специального персонала;
- риск возникновения потерь за счет смены конструкции изделий, технологии, моды;
- риск возникновения потерь из-за порчи, хищения; риск возникновения потерь из-за превращения запасов в неликвиды в связи со снижением платежеспособного спроса.

На основе изложенного, можно сделать вывод что, создание запасов является необходимым процессом для большинства предприятий.

В отличие от материального потока, запас является моментной величиной. Запас может измеряться в натуральном выражении, денежных единицах; в относительном выражении (в днях, в % к годовой потребности и т.д.). Поэтому, поступление материалов, пополняющих запас должно быть равно их расходу. В противном случае, запас либо будет исчерпан и наступит дефицит, либо запас превысит все допустимые границы. Влияние запасов на уровень обслуживания потребителей показан на рис. 1.

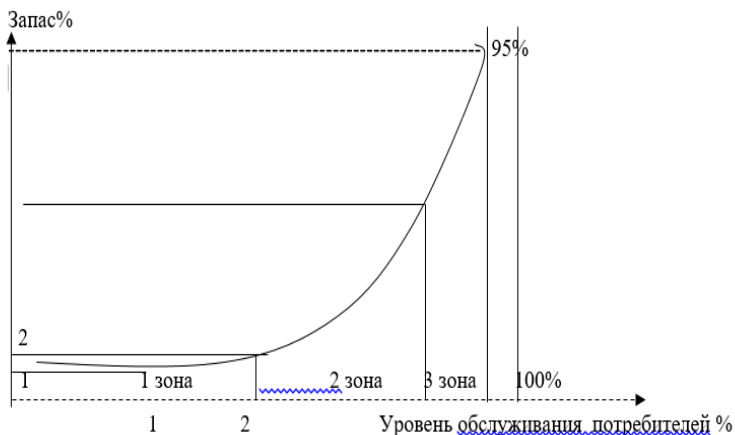


Рис. 1 Влияние запасов на уровень обслуживания потребителей

Зависимость, приведенная на рис. 1, показывает, что на первоначальном этапе, если запасы очень малы, уровень обслуживания также низок. В этом случае, незначительное увеличение запасов приводит к резкому увеличению уровня обслуживания потребителей. То есть, небольшой % увеличения запасов в 1-й зоне приводит к большему % увеличению уровня обслуживания потребителей. Во 2-й зоне (равной чувствительности) уровень обслуживания потребителей увеличивается на примерно тот же %, что и уровень запасов.

В 3-ей зоне возрастание уровня запасов резко отстает от % возрастания запасов. В этом случае, чтобы поднять уровень обслуживания потребителей на 1% нужно многократное возрастание запасов. Поэтому, основная цель управления запасами заключается в том, чтобы определить необходимый уровень обслуживания потребителей и создать соответствующую этому уровню оптимальную величину запасов.

Список литературы

1. Герасимов Б. Н. Производственный менеджмент: Учебное пособие / Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 312 с.
2. Дыбская В. В. Логистика складирования: Учебник / В.В. Дыбская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 559 с.
3. Егоров Ю. Н. Логистика: учебное пособие / Ю.Н. Егоров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 256 с.
4. Мищенко А.В. Методы управления ограниченными ресурсами в логистике: Учебное пособие / А.В. Мищенко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 184 с.
5. Мельников, В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. – М.: Юрайт, 2014. – 288 с.
6. Носов А. Л. Логистика: Учебное пособие / А.Л. Носов. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 184 с.

СОВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Билданов Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: современный анализ ресурсообеспеченности промышленных предприятий должен исследовать такие характеристики ресурсов как редкость, уровень обеспеченности собственными ресурсами, способность своевременного обеспечения ресурсами, доступность ключевых ресурсов.

Ключевые слова: производство, конкурентоспособность, анализ ресурсов, ресурсообеспеченность.

Традиционное понятие ресурсов направляет аналитиков на анализ и оценку имеющихся в наличии средств и предметов труда, обеспечивающих производственную деятельность промышленного предприятия для достижения стратегических и тактических целей.

Однако, современные условия и тенденции развития предприятий, расширяют понимание ресурсов и ресурсообеспеченности промышленных предприятий, используя их не только в аспекте текущего развития предприятия как соотношение между величиной ресурсов и масштабами их использования, но и в стратегическом аспекте, направляя взор на анализ потенциала и компетенций, что и создает определенные проблемы расчета и анализа ресурсообеспеченности современных производственных процессов.

Анализ ресурсообеспеченности производственных процессов должен быть направлен изучение следующих групп ресурсов организации [2]:

- материальные ресурсы включают технологии, помещения и оборудование, географическое положение и доступ к сырью;
- человеческие ресурсы – обучение сотрудников, их опыт, знания, взаимоотношения и компетенции отдельных менеджеров и работников компании;
- организационные ресурсы – системы отчетности, планирования, контроля, а также неформальные связи внутри организации.

Следует отметить, что анализ ресурсообеспеченности должен учитывать не только текущие ресурсы, но и стратегические, важные для устойчивого долгосрочного роста.

Задача анализа заключается в выделении наиболее важных ключевых ресурсов, которые станут источником устойчивого конкурентного преимущества предприятия в целом.

В современных условиях важным становится анализ ресурсов в разрезе различных проектов.

Анализ ресурсообеспеченности должен исследовать следующие характеристики ресурсов отдельного проекта:

- редкость ресурсов (отсутствие у конкурентов);
- уровень контроля ключевых ресурсов (обеспечение собственными ресурсами);
- уровень мобилизации ресурсов (способность своевременного обеспечения ресурсами);
- доступность ключевых ресурсов (способность к использованию).

Можно выделить следующие блоки анализа ресурсообеспеченности предприятия:

Продуктовый (проектный) блок (результаты деятельности в виде новых продуктов и услуг, определение направления финансирования исследовательской и коммерциализационной деятельности);

Функциональный блок (преобразование ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников организации на всех стадиях жизненного цикла);

Материальный и инвестиционно-финансовый блок (комплекс имеющихся финансовых и нефинансовых ресурсов предприятия, а также возможность привлечения средств);

Организационный блок (организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура);

Блок управления (общее руководство организации, система управления и стиль управления).

Список литературы

1. Брыкин А.В. Модернизация управления развитием промышленности с учетом логистических подходов: Монография. — М.: Наука, 2008. — 256 с.
2. Валитов Ш.М., Демьянова О.В. Эффективность макроэкономической системы: теория и практика: монография. М.: Экономика, 2011. – 189 с

3. Демьянова О.В. Теоретические основы конкурентных преимуществ региона // [Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика](#). – 2009. – № 6. С.92-97.
4. Снитко Л.Т. Ресурсное обеспечение деятельности организаций потребительской кооперации: теория, методология, стратегия // Дис. ... д. экон. н. – Белгород, 2004. – 444 с.
5. Юрин С.В. Ресурсное обеспечение национальной инновационной системы // *Креативная экономика*. – 2010, № 7 (43). – С. 28–33

ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНЫХ ДИСБАЛАНСОВ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Борисов Д.М., Хайруллина Э.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: деятельность органов корпоративного управления является одним из доминирующих направлений исследований в современной академической литературе. Часть исследований сфокусирована на анализе влияния структуры совета директоров на эффективность компании. Особенно популярными в последние годы стали вопросы гендерной диверсификации состава совета директоров, которая, как считается, способна стать инструментом существенного улучшения группового мышления.

Ключевые слова: гендерная диверсификация состава совета директоров, гендерное разнообразие ТОП-менеджмента, финансовая эффективность компании.

При гендерном анализе совета директоров речь идет, как правило, о текущем числе и доле женщин среди членов совета директоров.

В работах ряда исследователей подтверждается гипотеза о позитивной взаимосвязи между гендерной диверсификацией совета директоров и финансовой эффективностью компании. Д. Картер [3, с.35], Р. Адамс и Д. Феррейра [1, с.293] использовали в качестве прокси-переменной финансовой эффективности компании показатель Tobin's q, Н. Эрхардт с коллегами [5, с.104] – показатели ROA и ROE.

В исследовании некоммерческой организации Catalyst [4] также был проведен анализ эффективности деятельности корпораций и гендерного разнообразия ТОП-менеджмента компаний. По данным исследования 88 компаний с наибольшим представительством женщин в ТОП-менеджменте продемонстрировали существенно более высокую доходность на акционерный капитал по сравнению с 89 компаниями с низким процентом женщин в команде управленцев. Однако в исследовании отмечается, что выявленная зависимость при этом не демонстрирует четкую причинно-следственную связь.

Впреки собственным ожиданиям Шрадер и соавторы [7, с.370] обнаружили отрицательную зависимость между присутствием женщин в совете директоров и бухгалтерскими показателями деятельности компании. В выборку попали примерно 200 компаний из списка Fortune 500. Авторы предполагают, что возможно необходимо набрать некое критическое число женщин в совете директоров, прежде чем они смогут оказать положительное влияние. Их объяснение, однако, не принимает во внимание обнаруженное отрицательное влияние.

Некоторые исследователи также уделяют внимание вопросам анализа факторов, определяющих вероятность включения женщин в состав совета директоров. Так, К.Фаррелл и Ф.Хирш [6, с.105] утверждают, что если компания не принадлежит какой-либо одной отрасли, а развивает бизнес в различных направлениях, то с большей вероятностью можно наблюдать включение женщин в совет директоров. В этом же случае при выходе женщины из состава директоров более вероятно, что на её место будет приглашена другая женщина.

В работе Фаррела и Хирша [6, с.105] также анализируется и подтверждается гипотеза о том, что гендерный выбор членов совета директоров во многом продиктован внешним давлением на компанию. Авторами было отмечено, что у некоторых институциональных инвесторов имеются четкие критерии по гендерному и этническому разнообразию органов управления при выборе компаний-объектов инвестирования. При этом результаты исследования не подтверждают наличие какой-либо существенной положительной реакции рынка на добавление женщины в совет директоров. Другими словами, представительство женщин в совете директоров не приводит ни к созданию стоимости, ни к её разрушению. По мнению авторов, повысившийся в последние годы спрос на представительство женщин позволяет им самим выбирать более эффективные компании.

Некоторые исследователи показывают, что доля женщин среди членов совета директоров связана с конкретными характеристиками компании. Д. Картер [3, с.50], Р. Адамс и Д. Феррейра [1,

с.309], А. Агравал и С. Кноибир [2, с.197] подтвердили положительную зависимость между размером фирмы и присутствием женщин в совете директоров. Авторы предполагают, что более крупные компании имеют более высокие требования к гендерному разнообразию в глазах общественности.

Р. Адамс и Д. Феррейра помимо всего прочего обнаружили существенную отрицательную взаимосвязь между волатильностью курса акций компании и долей женщин в совете директоров. Данное предположение согласуется с мнением ряда исследователей о меньшей склонности женщин к принятию решений, характеризующихся высоким уровнем риска.

Таким образом, анализ результатов исследований различных авторов не позволяет сделать однозначные выводы о влиянии гендерной диверсификации на финансовую эффективность компаний. Можно предположить, что в условиях повышенной неопределенности, свойственной формирующимся рынкам, совет директоров будет более однородным и состоять преимущественно из мужчин. Однако данная гипотеза требует отдельного подтверждения и дальнейшего более глубокого исследования.

Список литературы:

1. Adams R.B., Ferreira D., 2009. Women in the Boardroom and their impact on governance and performance. *Journal of Financial Economics*, 94, p. 291–309.
2. Agrawal A., Knoeber C., 2001. Do some outside directors play a political role? *Journal of Law and Economics*, 44, p. 179–198.
3. Carter D., Simkins B., Simpson W., 2003. Corporate governance, board diversity, and firm value. *Financial Review* 38, p. 33–53.
4. Catalyst, 2004. *The Bottom Line: Connecting Corporate Performance and Gender Diversity* (Catalyst, New York).
5. Erhardt, N., Werbel, J., Shrader, C., 2003. Board of director diversity and firm financial performance. *Corporate Governance: An International Review* 11, p. 102–111.
6. Farrel K.A., Hersh P.L., 2005. Additions to corporate boards: the effect of gender. *Journal of Corporate Finance*, 11, p. 85–106.
7. Shrader, C.B., Blackburn, V.B., Iles, P., 1997. Women in management and firm financial performance: an exploratory study. *Journal of Managerial Issues* 9, p. 355– 372.

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА КИТАЙСКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ван Чаньи

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: с 1990-х годов многие предприятия в китайской автомобильной материковой части начали применять бережливое производство с учетом его большого успеха в других странах, но многие из них не смогли реализовать свои первоначальные цели. В статье рассматривается курс от массы к бережливому, анализируется состояние бережливого производства на китайском автомобильном материке, указываются проблемы, с которыми сталкиваются китайские автомобильные предприятия при внедрении бережливого производства, и делает вывод о том, что мы не можем добиться успеха в этом без реформы культуры из обширных наклоняться. В нем также предлагаются ключевые моменты для китайских автомобильных предприятий, чтобы они перешли в наклонное положение. Ключевые слова: китайские автомобильные предприятия, бережливое производство, бережливая культура

Термин «бережливое производство» (LP) часто обсуждался во многих литературных источниках с начала 1990-х годов. Определение бережливого означает выявление и устранение действий, не связанных с добавлением стоимости в организации в соответствии с Словарем APICS. Основанное на принципах бережливого производства имеет основополагающий принцип: сократить или прекратить деятельность по добавлению стоимости и отходы во всей цепочке поставок для реализации премиальных цен, высокого качества и надежности продукции.

С одной стороны, мы можем сказать, что lean – это набор инструментов, таких как 5S, отображение потока создания ценности и общее обслуживание производства, помогающее в постоянном выявлении и устранении отходов. Поскольку отходы устраняются, качество продукции улучшается, а производственные затраты и время сокращаются. С другой стороны, управленческий аспект мяса так же важен или даже более важен, чем производственные инструменты или

методологии. Таким образом, мы определяем бережливое производство как бизнес-среду, где отходы идентифицируются непрерывно и страстно устраняются, чтобы реализовать нулевые отходы и производить продукцию без дефектов, что означает изменение культуры. За последние два десятилетия китайская автомобильная промышленность резко выросла, чему способствовали в основном массивные иностранные инвестиции через совместные предприятия. American Motor Corporation / Chrysler и Volkswagen были пионерами в 1983 и 1984 годах соответственно, за которыми следуют крупные новые инвестиции, в том числе Citroen, Honda, Toyota и General Motors в 1990-х годах. За пятнадцать лет производство выросло в десять раз – с 0,7 млн. Единиц в 1991 году до 7,28 млн. В 2006 году, что сделало Китай третьим по величине производителем автомобилей и вторым по величине автомобильным продавцом в мире.

Бережливое производство

Оказало большое влияние на организацию производства за счет импорта «научного управления», «практики сокращения затрат» японского бережливого производства и соответствующих принципов для максимизации прибыли на рабочем месте. Более того, политика правительства Китая с середины 1990-х годов способствовала отклонению отрасли с целью приведения производительности труда в соответствие со стандартами, установленными «правилом международного рынка». Таким образом, мы наблюдаем общее снижение занятости из-за Факт, что рост производства и занятости на некоторых автозаводах шел рука об руку с массовыми увольнениями многих государственных автомобильных предприятий. В результате, в то время как в период с 1997 по 2006 год объем производства автомобилей увеличился с 1,6 млн. До 7,28 млн. Автомобилей, количество сотрудников в автомобильном секторе фактически уменьшилось с 2 млн. До 1,65 млн. За тот же период. Эти радикальные изменения, как можно ожидать, Значительное влияние на отношения между работниками и руководством в китайской автомобильной промышленности.

2. Бережливое производство в китайской автомобильной промышленности

Мы учились и практиковали LP более трех лет и добились некоторых достижений, с одной стороны, это делает задугой мышление и инструменты распространяемыми по всей стране, большинство предприятий знают, что такое бережливое производство и что оно может для них сделать.

Например, многие сотрудники производственного участка и менеджеры китайских предприятий могут подробно описать некоторые термины и инструменты LP, такие как 5S, общее обслуживание производства (TPM), а также хорошо знают преимущества LP, такие как улучшение продукта Качество, снижение стоимости продукта за счет устранения отходов, обеспечение безопасности машин и персонала, контроль за рабочей площадкой и так далее. С другой стороны, некоторые из них добиваются определенных успехов в развертывании LP, например, отделение шасси FAW сократило свою незавершенную работу на 70% за счет развертывания LP. : Эффективность линии обработки и сборочной линии увеличилась на 44% и 21% соответственно, производственный цикл обеих линий сократился на 75% и 33%.

Список литературы

1. Я хотел бы поблагодарить Мэри Нолан, Ренди Ю, Беверли Сильвер и членов диссертационной рабочей группы факультета социологии Университета Джона Хопкинса за их замечания и критику в отношении этого и / или более ранних проектов.
2. Китайский научно-исследовательский автомобильный научно-исследовательский центр (KHTP), Zhongguo qiche gongye nianjian (China Automotive Industry Yearbook) (Тяньцзинь, 2006), 502, 504.
3. См. Беверли Сильвер, Силы труда (Нью-Йорк, 2003), Глава
4. См., В частности, Фэн Тунцин, Чжунго Гонгрэн де Мингун: «Gaiye Yilai Zhongguo Gongren de Shehui xingdong» (Пекин, 2002); Мэри Э. Галлагер, «Привитый капитализм: изменение собственности и трудовые отношения в КНР», Документ, представленный на Конференции по неравномерному переходу в Китае: реформа и неравенство, Мичиганский университет, 7 апреля 2001 г.
5. Андрию Вальдер, коммунистический нео-традиционализм: работа и авторитет в китайской промышленности (Беркли, 1986).
6. ЛюСяобо и Элизабет Дж. Перри, ред., Данвей: меняющееся китайское рабочее место в исторической и сравнительной перспективе (Нью-Йорк, 1997 г.).

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ (ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ) РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Гаврилова М.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в данной статье говорится об анализе конкурентоспособности химической отрасли регионов Российской Федерации

Ключевые слова: химическая отрасль, конкурентоспособность, конкурентоспособность регионов Российской Федерации

В настоящее время повысилась актуальность исследования конкурентоспособности обрабатывающих производств (химических предприятий), и ее решение вызвало необходимость активного поиска эффективных подходов к повышению конкурентоспособности предприятий.

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта состоит из его способности формировать и удерживать конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках. Под конкурентными преимуществами следует понимать проявление преимуществ над конкурентами в различных сферах деятельности: экономической, организационной, технологической и др. Они отражают реальные преимущества предприятия и является главным результатом хозяйственной деятельности.

Химическая отрасль промышленности Российской Федерации (РФ) входит в состав экономической деятельности обрабатывающих производств. На конец 2015 года по данным федеральной службы государственной статистики число предприятий химического производства составляет 14624 организаций.

Как показано на представленной таблице 1, за 2015 год в РФ было произведено и отгружено товаров на 2670 млрд.р., что на 21% больше соответствующему периоду предшествующего 2014 года. Таким образом, можно отметить, что в 2015 году произошло увеличение темпов экономического роста в химическом сегменте. Данные взяты из сайта Федеральной службы государственной статистики.

Таблица 1.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами.
(в фактически действовавших ценах; миллиардов рублей)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обрабатывающие производства:	18881	22813	25111	26840	29661	33087
химическое производство	1427	1813	1942	1886	2102	2670

Обеспечение благоприятного инвестиционного климата является одним из основных условий повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. В таблице 2 показаны инвестиции обрабатывающих производств в основной капитал федеральных округов (ФО) РФ в 2015 году. Из таблицы видно, что инвестиционный капитал Приволжского ФО наиболее высок, следующим, с чувствительной разницей в цифрах, является Центральный ФО, на третьем месте – Северо-Западный ФО.

Таблица 2.

Инвестиции в основной капитал (млн.р.)

	Всего	Обрабатывающие производства
Российская Федерация	14555902,0	2285152,6
Центральный ФО	2451510,7	392373,7
Северо-Западный ФО	1211094,6	206715,8
Южный ФО	942340,7	---
Северо-Кавказский ФО	200271,6	26845,0
Приволжский ФО	1677187,1	614149,2
Уральский ФО	2096465,7	198930,7
Сибирский ФО	1067547,6	---
Дальневосточный ФО	806972,7	54779,7
Крымский ФО	31621,4	1648,9

На современном этапе развития экономики, определяющим фактором достижения конкурентных преимуществ является кадровый потенциал предприятия. Понимая это, современные компании стремятся привлечь в свой штат наиболее квалифицированных, опытных и активных сотрудников. Решение данной задачи невозможно без разработки и осуществления сбалансированной системы мотивации персонала, учитывающей как интересы отдельных сотрудников, так и трудового коллектива в целом. При этом наиболее полная реализация социально-экономических интересов работников способствует повышению экономического потенциала и росту конкурентоспособности предприятия. В таблице 3 рассмотрим среднегодовую численность работающих в деятельности обрабатывающих производств. Из таблицы видно, что наибольшее количество занятых в Приволжском ФО, занятость в Центральном ФО и Северо-Западном ФО приблизительно равна.

Таблица 3.
Среднегодовая численность занятых в экономической деятельности обрабатывающих производств за 2015 год. (тыс.чел)

	Обрабатывающие производства
Российская Федерация	14,4
Центральный ФО	14,8
Северо-Западный ФО	14,9
Южный федеральный округ	12,1
Северо-Кавказский ФО	10,1
Приволжский ФО	17,8
Уральский ФО	16,7
Сибирский ФО	12,5
Дальневосточный ФО	8,1
Крымский ФО	8,1

Формирование материальной базы на инновационной основе также является основным фактором для современной экономики России в повышении конкурентоспособности предприятия. Только инновационный рост поможет России обеспечить широкое применение новых технологий и создание новых рынков сбыта.

Следует отметить, что под влиянием возрастающей конкуренции инновации становятся важнейшим фактором обеспечения устойчивого развития предприятий торговли. Внедрение инноваций позволяет использовать более совершенные технологии и организацию торгово-технологического процесса, повысить качество обслуживания, обеспечить успех и эффективность деятельности торговых предприятий.

В таблице 4 показана инновационная активность организаций. Наиболее инновационно-активным регионом России является Центральный федеральный округ, так как на него приходится основная часть инновационных разработок и новшеств. На втором месте Приволжский ФО, на третьем Северо-Западный ФО.

Таблица 4.
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществивших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, в процентах)

	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	9,9	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3
Центральный ФО	10,4	8,6	10,2	10,9	10,7	10,9	10,9
Северо-Западный ФО	11,0	9,4	11,2	11,0	10,7	10,3	9,6
Южный ФО	8,6	7,5	6,5	7,4	7,2	7,7	7,8
Северо-Кавказский ФО	7,0	6,2	5,2	6,4	5,9	6,5	4,7
Приволжский ФО	11,4	12,3	12,7	11,9	11,7	11,4	10,6
Уральский ФО	11,2	11,5	11,5	10,6	9,6	8,9	7,9
Сибирский ФО	8,1	8,2	8,8	8,5	9,1	8,8	8,0
Дальневосточный ФО	6,0	8,6	11,2	10,8	9,5	8,9	7,2
Крымский ФО						9,6	4,5

Список литературы

1. Кузнецов В.В., Факторы, влияющие на конкурентоспособность отечественных предприятий // В сборнике: Наука сегодня: проблемы и перспективы развития: в 2 частях. Научный центр «Диспут». 2016. С. 42–44.
2. Пономарев И.Ф., Геммерлинг В.А., Мотивация персонала как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // В сборнике: Актуальные проблемы социально-трудовых отношений. 2016. С. 271–272.
3. Поляничкин Ю.А., Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Бизнес в законе. 2012. №3. С. 191–194.
4. Фатхутдинов Р.А., Стратегическая конкурентоспособность: учеб. для вузов. – М.: Экономика, 2015. – 504 с

ОТ ТРАДИЦИОННЫХ К ИННОВАЦИОННЫМ ПОДХОДАМ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Гайнетдинова Э.И.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье проводится обоснование необходимости поиска новых, инновационных подходов к управлению производительностью труда в организациях в связи с тем, что «старые» не всегда эффективны и не способствуют полному раскрытию потенциала. Рассматриваются недостатки традиционных методик повышения производительности труда. Оцениваются направления совершенствования системы управления производительностью труда в организациях.

Ключевые слова: управление, производительность труда, инновация, организация, стимулирование.

Учитывая сложившуюся непростую экономическую и внешнеполитическую ситуацию, в которой оказалась Россия, а также значительным образом усложнившиеся условия бизнеса, вызванные применением внешних санкций и адекватными ответными мерами российского правительства в отношении ряда стран, весьма важное значение приобрели вопросы выживания в динамично изменяющейся внешней среде для отечественного бизнеса. Причем не просто выживания, но и перехода на качественно иной уровень развития, что без соответствующей реорганизации стратегии и тактики управления организацией, в частности управления производительностью труда, зачастую попросту невозможно.

Вопросы организации, а также управления производительностью труда рассматривали в своих работах зарубежные ученые: Г. Андерсон, Э. Джонс, С. Майерс, Ш. Миллз, Дж. Сигел, Хан Д., Дж. Шим и др., которые явились основоположниками данного направления. В последние годы данная проблематика заинтересовала российских авторов: Акопяна Т. С., Александрова Е. А., Бублия Е. И., Наумова В. Н., Райзберга Б.А., Шилько И. С. и др., поскольку эффективное управление производительностью труда дает возможность предприятиям «выжить» в современных непростых условиях посткризисного развития экономики. Таким образом, данное направление исследований требует дальнейшей разработки.

Успех инновационной деятельности компаний в значительной степени обусловлен уровнем эффективности управления персоналом – важнейшей функциональной подсистемой компании и ценного ресурса инновационного развития в будущем.

Решение задач управления производительностью труда требует качественно новых инновационных подходов по сравнению с теми, которых было достаточно для осуществления документооборота и составления отчетной документации, выдачи справок, оформления пенсий, разработки приказов о поощрениях и взысканиях, оформления больничных листов, осуществления табельного учета, ведения личных дел работников, технического обучения персонала, формирования программы подготовки и повышения квалификации сотрудников, переписки с различными структурами, подготовки распоряжений руководителя по личному составу компании.

Инновационные подходы к управлению производительностью труда в организациях по сравнению с традиционными следует рассматривать по всем отдельно выбранным подсистемам, в частности в системе подбора персонала. При традиционном подходе объем работы по набору определяется в значительной степени разницей между имеющимся уровнем обеспечения рабочей силой и прогнозируемой потребностью в ней. Инновационный тип нынешнего производства по-новому ставит проблему профессиональной эффективности, а в связи с этим обуславливает особую систему отбора, а также переобучения и социальной адаптации сотрудников.

Несомненно, успех в управлении производительностью труда в организациях в значительной степени обусловлен квалификацией сотрудников. Внутрифирменное обучение не всегда позволяет решить проблему, особенно если специалисты требуются «здесь и сейчас». Реальное решение данной проблемы обеспечивает применение такой технологии подбора сотрудников, как хедхантинг, предполагающий целенаправленный поиск и активное привлечение ценных и перспективных специалистов. Хедхантинг – недостаточно распространенный, но, тем не менее, очень перспективный способ подбора особо ценных, «единичных» специалистов. В настоящее время это одна из самых эффективных технологий, которая сформировалась для поиска эксклюзивных кандидатов на должности топ-менеджеров и ключевых специалистов.

В современной практике поиска квалифицированных специалистов используют в основном такие технологии как рекрутинг, скрининг и хедхантинг.

Скрининг – «поверхностный подбор», который осуществляется по формальным признакам: образование, возраст, род, опыт работы. Рекрутинг – «углубленный подбор», учитывающий личностные как характеристики, так и деловые качества претендента. Новая ситуация заставляет вести поиск нетрадиционных социальных технологий, требующих от работника умения сочетать природные и приобретенные качества требованиям производственного процесса.

Параллельно с этим, при формировании коллектива может пригодиться методика LAB-profile, которая дает возможность строить мета-программные профили работников и/или кандидатов на вакантные должности. Этот метод основывается на психологических инструментах управления персоналом и дает возможность построить мета-программный портрет личности, с помощью которого выявляются важнейшие характеристики стиля мышления сотрудника, дает возможность спрогнозировать, как успешно он справится с тем или иным видом деятельности, какими ресурсами он владеет. В частности, успешные компании четко определяют критерии лидерства, охватывающие всю цепочку ценности HR. Систематически применяя свои критерии лидерства во всех процессах отбора, продвижения и мотивации, эти компании дают прозрачные инструкции для своих работников и получают уверенность, что их таланты наилучшим образом соответствуют стратегии компании, направляя ее к вершине [2, с. 67].

Деятельность по формированию вовлеченности персонала, управления поведением и культурой отражает степень, в которой организация может устанавливать нормы и модели поведения для персонала, привлекать и удерживать работников, давать им ощущение, что они осуществляют свой вклад во что-то значимое.

Хочется выделить еще один прогрессивный подход к управлению производительностью труда в организациях – Investors in People (в переводе стандарт «Инвесторы в Люди») – инновационная система качественного менеджмента, интеграция стратегии управления людьми в стратегию управления организацией, международный эталон качества управления людьми, формула взаимодействия менеджеров и персонала организации с целью более эффективного достижения целей и задач компании.

В зарубежной научной литературе все больше появляется исследований процессов вовлеченности персонала, формирование подхода управления персоналом на основе высокой вовлеченности. HRM системы стремятся «завоевать сердца и умы» сотрудников, а не просто побуждать их к соблюдению правил работы, установленных руководителями. Они стремятся управлять производственным поведением сотрудников путем их привлечения, идентификации с организацией и неформальным или групповым управлением. При данном подходе, HRM может одновременно повышать способности сотрудников, мотивацию и создавать возможности для них внести свой вклад в общий результат [1].

В целом, можно отметить, что успешная деятельность предприятий в жестких условиях конкуренции и ускоренного технического прогресса требует не только системного обновления их материально-технической базы и ее модернизации, но и надлежащего обеспечения профессиональным персоналом, способным осваивать новейшие технологии во всех сферах производственной и управленческой деятельности. Следовательно, речь идет о комплектовании предприятий персоналом с высоким уровнем образованности и современными знаниями.

Список литературы

1. Кудрявцева Е.И. Инновационные технологии в кадровом менеджменте / Кудрявцева Е.И., Голянич В.М. // Управленческое консультирование. -2013. – № 2. – С. 5–16. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sziu.ru/publication/650/rossijskij-nauchno-prakticheskij-zhurnal-upravlenskoe-konsultirovanie

2. Krausert, A. HRM systems for knowledge workers: differences among top managers, middle managers, and professional employees // Human Resource Management, January – february 2014, vol. 53, no. 1., pp. 67–87.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Гатауллин И.И., Забирова Л.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются основные принципы построения стратегии управления талантами и социально-экономические преимущества, которые она может дать предприятию.

Ключевые слова: Стратегическое управление, управление талантами, управление персоналом.

Практика управления персоналом с переходом на новую стадию технологического и организационного развития эволюционирует: от регулярного управления персоналом, основанного на формализованных процедурах, к процессному управлению, а затем к менеджменту эффективности персонала, основанному на знаниях.

Создание экономики, основанной на знаниях, требует принципиально иного отношения к наиболее ценной части человеческих ресурсов – талантам.

Концепция управления талантами стала популярной после публикации крупного исследования, проведенного консультантами компании McKinsey. Э. Майклз, Э. Хендфилд-Джоунз и Б. Эксельрод еще в 1997 году провели свое первое исследование вопросов, каким образом управление руководящими кадрами в компаниях влияет на корпоративную эффективность [1].

Управление талантами (talent management) – это система, нацеленная на повышение уровня компетенций в критических, с точки зрения бизнеса, видах деятельности путем внедрения и развития программ по привлечению, приобретению, развитию, продвижению и удержанию талантов. **Управление талантами означает** систематическое выявление, развитие, использование и удержание в организации тех людей, которые имеют для нее особую ценность либо с точки зрения своего высокого потенциала для будущего организации, либо потому, что они решают задачи, критически важные для организации.

Для формирования ощутимых конкурентных преимуществ организации необходим стратегический подход к управлению талантами, который будет соответствовать ее потребностям и позволит наиболее эффективно использовать и развивать кадровый потенциал организации. Внедрение системы управления талантами может способствовать достижению других стратегических целей организации, среди которых:

- создание достойных рабочих мест для сотрудников с высоким потенциалом;
- поддержка и развитие всех форм обучения в организации;
- повышение вовлеченности сотрудников, сближение целей организации и ее сотрудников, баланс их интересов;
- повышение ценности HR-бренда компании, то есть привлекательности ее репутации как работодателя .

Стратегический подход к управлению талантами является источником других ощутимых выгод, которые показаны на Рисунке 1. Конечные социально-экономические результаты внедрения этой системы проявляются в:

- повышении конкурентоспособности организации;
- росте нематериальных активов (результатов интеллектуальной собственности, репутации, HR-бренда и пр.);
- повышении эффективности использования человеческих ресурсов;
- удержании ключевых сотрудников (категории А) в организации.

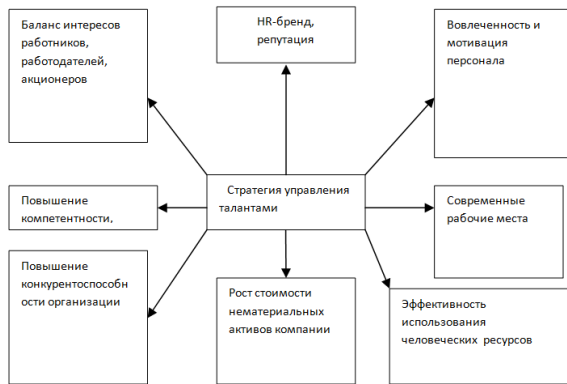


Рис. 1. Социальные и экономические результаты реализации стратегии управления талантами

Следует отметить следующие ключевые принципы разработки стратегии управления талантами:

1. Соответствие общей корпоративной стратегии. Крайне важно, чтобы стратегия управления талантами была вертикально интегрирована с общей корпоративной стратегией, учитывала влияние факторов как внутренней, так и внешней среды.

2. Инклюзивный подход против эксклюзивного. Некоторые организации используют инклюзивный подход к управлению талантами, то есть вовлекают в процесс поиска и развития талантов всех сотрудников, в то время как другие организации фокусируют свое внимание на поиск талантов в определенном сегменте в зависимости от своих организационных потребностей. Независимо от выбранного подхода, каждая стадия процесса управления талантами должна быть открыта и последовательна. Учитывать разнообразие источников поиска талантов – важный фактор управления талантами, позволяющий организациям выбирать из наибольшего числа возможных талантов.

3. Привлекать правильных людей. Особое внимание должно уделяться правильному подбору участников процесса управления талантами. Несомненно, важная роль в обеспечении поддержки и осуществлении руководства в разработке и развитии подходов к управлению талантами, удовлетворяющих потребностям организации, принадлежит кадровой службе. Для успешной работы по управлению талантами абсолютно необходима серьезная поддержка руководителей высшего звена, а также создание экспертной группы по талантам с участием топ-менеджмента, в которую желательно включить представителей всех функциональных направлений. Сами участники процесса по управлению талантами также являются важным звеном, с ними необходимо консультироваться и запрашивать от них обратную связь для выстраивания эффективного процесса по их развитию.

4. Создавать условия для преобразования предприятия в самообучающуюся организацию. Речь идет не только об экономическом, организационно-методическом, информационном обеспечении развития персонала, но и формировании корпоративной культуры самообучающейся организации.

Нестабильная экономическая ситуация в мире делает эффективное и стратегически спланированное управление талантами все более важным. Однако какой бы сложной ни была экономическая ситуация, организации вероятнее всего будут продолжать включать поиск, рекрутинг, развитие талантов и управление ими в число своих приоритетов.

Список литературы

1. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод / пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. — 272 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУРАХ

Демянова О.В., Якупов А.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья раскрывает методические вопросы применения процессного подхода в организации кластерных структур. Применяя процессный подход к организации кластера можно установить взаимосвязи процессов, а также более детально рассмотреть систему накопления стоимости в кластере. Делается вывод, что успех развития кластера зависит не только от степени технологического совершенства, но и организационно-управленческих систем, от правильной организации бизнес-процессов.

Ключевые слова: кластер, процессный подход, развитие, производство

Процесс кластеризации экономики выступает сегодня в качестве одного из инструментов повышения эффективности и конкурентоспособности различных субъектов хозяйственного процесса. М. Портер рассмотрел кластер как группу географически связанных между собой компаний [10].

Таблица 1.

Организация процессного подхода в кластерах
(систематизация экономических подходов)

Автор	Понятие кластер	Принцип производственного процесса
М. Портер	группа географически связанных между собой компаний, взаимодействующих в определенной сфере деятельности при наличии общности интересов	Единый производственный процесс сосредоточен на определенной территории
М. Энрайт	географически очерченная агломерация взаимодействующих компаний, основой взаимосвязей выступают исторические предпосылки	Компактная пространственная группировка производственного процесса с базовым процессом на определенной территории
С. Розенфельд	территориальной и коммуникационная концентрация	Территориальная концентрация единых производственных и информационных процессов
В. Прайс	организационно-экономическая модель кластера	Выстраивание единого производственного и организационно-экономического единства
А.Г. Гранберг	технологически связанные производства, объекты производственной и социальной инфраструктуры, специализируется на конкретной производственной деятельности	технологически связанные производства, единство с социальной инфраструктурой, территориально не ограничены

Целесообразность процессного подхода в кластерной теории обусловлена рядом факторов, среди которых следующие:

- кластеры рассматриваются как система, позволяющая объединить различные бизнес-процессы по созданию конечного продукта;

- кластеры включают совокупность отдельных цепочек создания стоимости, которые могут быть дифференцированы по связанным процессам; производство включает основные и вспомогательные процессы, формирующие условия для максимального удовлетворения запросов потребителей.

Рассматривая работу кластера с точки зрения совокупности бизнес-процессов, протекающих в нем, можно установить взаимосвязи процессов, а также более детально рассмотреть систему накопления стоимости (производственную цепочку создания стоимости в сфере услуг) в кластере.

Принято выделять следующие типы бизнес-процессов в зависимости от их предназначения:

- основные/базовые/операционные бизнес-процессы, в результате которых происходит выпуск готовой продукции или оказание услуг;

- обеспечивающие/поддерживающие/вспомогательные бизнес-процессы, основной целью которых является создание необходимых условий для осуществления основных процессов;

- бизнес-процессы управления, которые направлены на повышение результативности и эффективности процессов двух предыдущих типов процессов (основных и обеспечивающих).

Хорошо известно, что эффективное функционирование любой системы возможно при наличии координации и управления, а также правильной организации движения информационных потоков. Входными информационными потоками для такой системы выступают ожидания и требования потребителей услуг, а выходными – уровень их удовлетворенности от потребления комплексной услуги.

Основное преимущество процессного подхода – возможность непрерывного управления процессами по отдельности, а также во взаимодействии. Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования «входов» в «выходы» системы, может рассматриваться в качестве процесса. Обычно выход одного процесса образует вход следующего. Следует указать, что кластерный и процессный подходы обладают общими чертами. Бизнес-процесс можно рассматривать в качестве цепочки функций, в результате которых создается продукт или услуга. Функционирование кластера также направлено на создание продукта или услуги путем согласованной деятельности предприятий и организаций, входящих в его состав.

Следовательно, принимая во внимание системные свойства кластера, его деятельность можно описать как совокупность бизнес-процессов акторов, участвующих в его деятельности. При селекции и анализе кластерных структур как экономического явления исследователи пытаются классифицировать кластеры по типу производимой продукции кластера, расположению, функциональному назначению, уровню развития, характеру взаимоотношений между участниками и т.д.. Однако, данные классификации не раскрывают всю глубину структуры кластера и взаимоотношений в нем, систематизируя лишь наблюдаемые кластерные эффекты. При анализе кластерных структур можно выделить характерные свойства, присущие всем кластерам и отличающие их от прочих экономических объединений:

- Наличие корневого бизнес-направления (ядра кластера), объединяющего все элементы кластерной структуры и определяющего ее развитие.

- Обобществление ресурсов. Участники кластера имеют равный доступ к ресурсам территории (природно-сырьевые, трудовые, научно-технические, образовательные и т.п.), для них снижен порог входа в кластер, но конкуренция в кластере за ресурсы сильнее, чем на открытом рынке, что определяет большую склонность к риску и инновациям в кластере.

- Структурирование потребителей. Различается внутреннее потребление, вывоз за пределы кластера, экспорт. – Динамичность кластерной структуры. Свободный вход для участия в кластере, подвижность структуры, множественные связи в кластере, неформальное общение и обмен опытом, знаниями и технологиями.

- Центростремительные силы в кластере, заставляющие кооперироваться с предприятиями-конкурентами, более высокая склонность к инновациям, повышенный риск бизнеса и высокая отдача на вложенный капитал. Рассматривая кластерные объединения как системные объекты, можно предложить для анализа существующих структур и проектирования перспективных использовать процессный подход, рассматривающий деятельность кластера как совокупность бизнес-процессов, протекающих в организациях-резидентах кластера, определяющих его функционирование и объясняющих также характер связей между звеньями кластера. Бизнес-процессом будем называть последовательность взаимосвязанных действий по превращению ресурсов на входе (материалы, информация, финансы и т.п.) в продукты или услуги на выходе, ценные для потребителя.

В данном контексте процесс трактуется более широко, под ним понимается не только последовательность операций по изготовлению продукции, но и все сопутствующие данному действующему операции по перемещению информации, финансовых средств, управляющих воздействий и т.д. Кроме того, процессы в кластере на верхнем уровне выступают в агрегированной форме,

обобщая все потоки всех участников кластера, вне зависимости от принадлежности процесса данному участнику.

Информация о владельце процесса становится актуальной только на дальнейших ступенях детализации (декомпозиции) процесса. Процессный подход при моделировании кластерных отношений в теоретическом плане иллюстрирует процесс расширенного воспроизводства в региональном хозяйстве. Процесс расширенного воспроизводства материальных благ, рабочей силы, производственных отношений в кластере определяет экономические процессы, протекающие в кластере, основные закономерности (опережающий рост производства средств производства над потреблением, расширение внутреннего рынка, растущую конкуренцию на внутреннем рынке и спрос на инвестиции и инновации).

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – СПб.: Питер. – 2009.
2. Демьянова О. Развитие инструментализации производственной деятельности //Проблемы теории и практики управления. –2016. – № 11. – С. 123–131.
3. Евдокимова Е.Н. Методология стратегического управления развитием воспроизводственных процессов в промышленности региона в условиях инновационной экономики. <http://dlib.rsl.ru/01005095649>
4. Ляндау Ю. В. Развитие методологии процессно-проектного управления <http://dlib.rsl.ru/01007532345>
5. Скрипко Л.Е. Процессный подход в управлении качеством. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Издательство: ИП Злыгостев А.С., 2007.
7. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. – М.: Контроллинг, 1991.
8. Форд Г. Моя Жизнь, Мои достижения. – Издательство: ИП Злыгостев А.С., 2006.
9. Хорева Л.В., Карпова Е. Г. Модель кластера сферы услуг: применение процессного подхода, http://ecsn.ru/files/pdf/201511/201511_66.pdf
10. Эволюция процессного подхода в управлении и перспективы его развития. //Управление экономическими системами. – 2011. – № 4. <http://www.uecs.ru/uecs-28-282011/item/413-2011-04-25-10-13-15>
11. Shewhart W. Economic Control of Quality of Manufactured Product. – Milwaukee, WI: ASQ Quality Press, 1931

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ.

Диммиева А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: развитие организации на протяжении многих десятилетий является вопросом, интересующим не только исследователей в области экономики и менеджмента, но и управленцев в целом. Существует множество моделей жизненного цикла, однако организации имеют некоторые исключительные характеристики, которые требуют определенной модификации понятия жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, модель жизненного цикла организации, инновационная деятельность.

В условиях нестабильности и глобализации экономики необходимо управлять жизненным циклом организации, выявлять риски, оценивать и предотвращать их реализацию. Существует множество концепций жизненных циклов организации, которые имеют свои достоинства и недостатки. Каждая организация ставит перед собой собственные цели и траекторию развития. Сложнее всего управлять жизненным циклом организации, производящую инновационную продукцию. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации "О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочный период" № 642 (подготовлен Минобрнауки России 01.12.2016) компании будут стремиться к разработке инновационной продукции [1, с. 16-17]. Не для всех организаций может подходить распространенная модель И. Адизеса. Конкурентные преимущества будут иметь те организации, которые выберут для себя самую подходящую модель жизненного цикла из имеющихся на данный момент. В таблице 1 представлен список самых известных моделей жизненного цикла организаций и их краткая характеристика.

Таблица 1.

Существующие модели жизненного цикла организации.

1.	А. Даунс	«Движущие силы роста»	1967	Модель представляет развитие правительственных организаций.
2.	Г. Липпигт, У. Шмидт	«Управленчес-кое участие»	1967	Модель жизненного цикла организации, коммерческих организаций.
3.	М. Скотт, Р. Брюс	«Стратегия и структура»	1971	Модель описывает три типа организаций, сменяющих друг друга в определенной исторической последовательности.
4.	Л. Грейнер	«Эволюцион-но-революцион-ная модель»	1972	Модель основывается на предпосылке, что на развитие компании влияет прошлые события, произошедшие в организации.
5.	У. Торберт	«Ментальность членов предприятия»	1974	Модель рассматривает развитие как процесс перехода от индивидуальности до коллективности.
6.	Ф. Лиден	«Функцио-нальные проблемы»	1975	Модель рассматривает проблемы организации на каждом этапе жизненного цикла.
7.	Д. Кац Р. Кан	«Организационная структура»	1978	Модель исходит из того, что организационная структура является отражением изменений в компании.
8.	Дж. Кимберли	«Внешний социальный контроль»	1979	Модель рассматривает стадии жизненного цикла, основанные на росте компании.
9.	И.Адизес	«Организми-ческая аналогия»	1979	Модель, описывающая проблемы, возникающие у организаций.
10.	Д. Гелбрейт	«Жизненный цикл организации»	1982	В основе модели заложена идея стратегического развития деятельности организации на основе реализации бизнес-идеи.
11.	Р. Куинн, К. Камерон	«Интегративная модель»	1983	Модель обобщает предыдущие исследования.
12.	Д. Миллер П. Фризен	«Траектория развития организации»	1983	Модель выявляет стадию жизненного цикла с помощью четырех параметров: стратегия, структура, организационная среда, стиль принятия решений.
13.	Н.Черчилль, В.Льюис	«Пятистадий-ная характеристологическая модель»	1983	Этапы жизненного цикла определяются стратегическими целями организации.
14.	К.Г. Смит, Т.Р. Митчел, Ч.Э. Саммер	«Модель жизненного цикла»	1985	Модель исходит из идеи, что переход на новые стадии сопровождается ростом компании.
15.	Э. Шейн	«Жизненный цикл культуры»	1985	Модель иллюстрирует связь развития компании с этапами развития организационной культуры в компании.

16.	Р.К. Казаньян		1988	Модель выявляет конкретные показатели, влияющие на движение по кривой жизненного цикла.
17.	Т.Ю. Базаров	«Управление персоналом развивающейся организацией»	1996	На каждой стадии модели организация реализует специфическую стратегию развития.
18.	Ю.Н. Лапыгин	«Системное управление организации»	2002	Модель учитывает факторы стратегического поведения фирмы, которая изменяется не столько под воздействием внешней среды.
19.	Э.М. Коротков	«Модель жизненного цикла организации»	2003	Модель исходит из видов стратегий организации: эксплорентная, патентная, виолентная, коммутантная, леталентная.
20.	Д.Лестер, Дж.Парнелл, А.Каррахе р	«Модель жизненного цикла»	2003	Модель включает в себя шкалу, с помощью которой можно предсказать изменение характеристик организации при переходе с одной стадии на другую.
21.	Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханова	«Модель организационного развития»	2004	Модель рассматривает развитие системы менеджмента компании, а не компанию в целом.
22.	Б.З. Мильнер	«Жизненный цикл организации»	2005	Модель основана на идее, что компания развивается параллельно с развитием уровня развития механизмов управления компанией.
23.	Е. Емельянов, С. Поварницы-на	«Жизненный путь организации в бизнесе с социокультурной точки зрения»	2006	Модель включает этапы развития, с определенной системой взаимоотношений между сотрудниками, самой организацией и внешней средой
24.	Дж. Агарони, Х. Фальк Н. Иехуда	«Жизненный цикл предприятия»	2006	В модели главными различиями между этапами являются такие характеристики, как степень неопределенности и вероятности, структура активов компании, наличие возможностей для осуществления инвестиций.

Таким образом, существует множество различных моделей жизненного цикла, которые делают акцент на определенном аспекте деятельности организации. Необходимо выбирать наиболее подходящую модель, учитывая специфику деятельности организации.

Список литературы

1. Официальный сайт «Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL- <http://sntn-rt.ru/> (Дата обращения 27.04.17)
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер. – 2011. – С. 384.
3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. М.: ИПК госслужбы, 1996. С. 4-24.
4. Лапыгин Ю.Н. Системное управление организацией. – М.: МГУЭСИ: ВлГУ: ВИБ, 2007. – 180 с.

5. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. – М.: ИНФРА – М. 2012, – 648 с.

6. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика / Г.В. Широкова. – СПб.: СПбГУ, 2008. – 480 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕНСАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Забирова Л.М., Даминова Л.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования компенсационной политики предприятия, факторов внешней и внутренней среды, влияющих на нее, обосновывается необходимость интеграции стратегий управления компенсациями с риск-менеджментом.

Ключевые слова: компенсации, компенсационная политика, стратегия управления персоналом, стратегический анализ, управление рисками

Управление компенсациями (вознаграждениями работников) на предприятиях реального сектора экономики представляет собой одну из наиболее наиболее сложных, конфликтогенных и рискованных сфер кадрового менеджмента.

Компенсационный менеджмент, с одной стороны, затрагивает насущные интересы каждого работника, влияет на уровень и качество жизни работника и его семьи, на его статус и самооценку. С другой стороны, компенсации работникам формируют издержки предприятия через затраты на персонал (фонд оплаты труда, социальные льготы и выплаты, затраты на обучение персонала), зависят от политики распределения чистой прибыли предприятия. Это определяет актуальность исследования различных аспектов разработки и реализации компенсационной политики предприятия.

По мнению М.иАрмстронга, «система вознаграждения работников состоит из политики, процессов и практических мер, интегрированных в рамках организации и направленных на вознаграждение работников в соответствии с их вкладом, навыками, компетенцией и их рыночной стоимостью» [1, с.533].

Управление компенсациями в организации осуществляется на трех уровнях:

- стратегическом;
- тактическом;
- оперативном.

На стратегическом уровне управления компенсациями обычно рассматривают либо понятие компенсационной политики, либо ту часть кадровой политики, которая касается мотивации и оплаты труда, социального развития организации, а также социального партнерства в форме коллективного договора (сроком до 3 лет).

Компенсационная политика предприятия должна в целом соответствовать идеологии, целям кадровой политики и включать цели, задачи, принципы оплаты труда, формирования и дифференциации социального пакета, нефинансовых вознаграждений, приоритеты, формы и методы компенсаций.

Компенсационная политика предприятия носит долгосрочный характер, но она должна быть достаточно гибкой, поскольку предприятия функционируют в динамично изменяющейся внешней и внутренней среде организации. Стратегический анализ при разработке компенсационной политики основывается на исследовании факторов внешней и внутренней среды, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Факторы, влияющие на компенсационную политику организации

Факторы внешней среды	Факторы внутренней среды
Ситуация на рынке труда	Корпоративная стратегия
Темпы экономического роста (спада) в регионе и стране	Цели, задачи и приоритеты кадровой политики организации
Государственная кадровая политика	Финансовое положение организации, затраты на персонал
Государственная социальная политика и политика доходов	Социальное партнерство
Региональная социальная политика	Позиция владельцев бизнеса, стейкхолдеров
Трудовое и налоговое законодательство	Корпоративная культура

Средний уровень зарплаты в городе, регионе по ведущим и массовым профессиям	Эффективность труда работников
Компенсационный пакет у конкурентов	Половозрастная структура персонала
Уровень жизни населения в регионе	Профессионально-квалификационная структура персонала

Анализ факторов внешней и внутренней среды позволяет сформулировать основы компенсационной политики предприятия, определить состав и механизм формирования компенсационных пакетов для каждой группы работников предприятия.

Разработка или адаптация компенсационной политики позволяет более эффективно использовать денежные средства, выделяемые на оплату труда, и улучшать мотивацию персонала. Компенсационная политика должна учитывать прогрессивные подходы, которые сформированы в практике вознаграждения персонала.

Так, гарантированная тарифная часть заработной платы, зафиксированная в трудовом договоре, должна быть не ниже 60-70% всей начисленной заработной платы. Премияльная часть заработка должна быть тесно связана с конечным результатом деятельности предприятия, структурного подразделения и его личным трудовым вкладом.

Целесообразно также шире использовать стимулирующие надбавки за профессиональное мастерство, знания и особые компетенции, ценные для предприятия, за совмещение профессий и расширение зон обслуживания и др. Конкретные положения компенсационной политики предприятия формулируются в коллективном договоре, трудовых договорах и локальных нормативных актах предприятия в области вознаграждений. Таким образом, цели, задачи, принципы и приоритеты компенсационной политики транслируются на тактический и оперативный уровни управления.

При формировании компенсационных пакетов работников необходимо учитывать не только специфику предприятия и отраслей, рынка, в которых оно функционирует, но и специфику должностей и даже отдельных специалистов по их индивидуальным особенностям и потребностям. Анализ компенсационных пакетов, которые предоставляются наемным работникам предприятий России показал, что работодатели подходят к предоставлению дополнительных социальных льгот и выплат (социального пакета) дифференцированно.

Более широкий компенсационный пакет, как правило, отмечается у руководителей высшего и среднего звена, а также у работников тех подразделений, которые в большей степени влияют на прибыль предприятия.

Количество элементов компенсационного пакета на российских предприятиях обычно насчитывает более десяти наименований, а в крупных компаниях может достигать более двадцати. В то же время в крупных компаниях стран с развитой экономикой компенсационный пакет содержит более шести десятков элементов.

Скромный компенсационный пакет большинства работников предприятий и ошибки в управлении компенсациями оборачиваются на практике снижением мотивации и лояльности персонала, эффективности труда, конфликтами, стрессами и даже потерей части ценных работников. Именно в функциональной области управления мотивацией лежат истоки различных HR-рисков:

- рисков снижения эффективности труда персонала;
- профессиональных рисков;
- поведенческих рисков;
- рисков потери персонала;
- информационных рисков;
- рисков блокирования персоналом нововведений [2, с.174-176].

По мнению авторов, в стратегическом управлении компенсациями, а также при разработке и внедрении инноваций в этой сфере необходимо обеспечить интеграцию стратегий управления компенсациями с риск-менеджментом, использовать методологию и инструментарий, стандарты управления рисками.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. Под ред. С.К.Мордовина. – СПб.: Питер, 2007.
2. Забирова Л.М. Стратегическое управление персоналом организации. – Казань: Казан. ун-т, 2011.

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Забирова Л.М., Шайхутдинов М.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены социально-экономические аспекты управления затратами на персонал, его цели и результаты, современные инструменты управления затратами на персонал: контроллинг персонала, бюджетирование и другие.

Ключевые слова: затраты на персонал, контроллинг персонала, бюджетирование, кадровый бенчмаркинг

Управление затратами на персонал является межфункциональной проблемой любого предприятия, поскольку является одновременно проблемой управления персоналом, управленческого учета и финансового менеджмента. Это определяет ее сложность, потенциальные персонал-риски и возможность конфликта интересов различных структурных подразделений предприятия, стейкхолдеров и коллектива предприятия.

Затраты на персонал – это вся совокупность затрат, связанных с реализацией политики управления персоналом на предприятии. В их состав входят:

- затраты на привлечение персонала, его найм и замену (в том числе затраты на рекрутинговые услуги, оценку кандидатов и адаптацию сотрудников);
- затраты на развитие персонала (в том числе на профессиональное обучение, планирование и управление карьерой, оценку и аттестацию);
- затраты на вознаграждение работников (зароботная плата, платежи в ПФР, ФСС И ФФОМС, дополнительные социальные льготы и выплаты);
- затраты на высвобождение персонала;
- затраты на административное управление (на содержание службы управления персоналом, за исключением затрат, входящих в другие группы).

Современный подход к управлению затратами на персонал состоит в том, чтобы обеспечить максимальную отдачу от инвестиций в персонал через построение системы управления персоналом, которая мотивирует каждого работника на достижение стратегических и тактических целей организации,

обеспечивает рост кадрового потенциала через обучение персонала, управление карьерой, привлечение и удержание работников с высоким уровнем образования и квалификации, формирует корпоративную культуру, ориентированную на высокие результаты, качество, безопасность, конкурентоспособность, командный дух.

В соответствии с этим управление затратами на персонал направлено на рост нематериального актива компании, ее человеческого капитала, способного приносить социально-экономический эффект, снизить персонал-риски не только в текущий период, но и в перспективе.

Цель управления затратами на персонал заключается в их оптимизации, предполагающей увеличение экономических результатов деятельности компании, опережающее рост затрат на персонал.

Экономические результаты затрат на персонал выражаются прежде всего в росте производительности труда и качества работы, сокращении целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени. Именно эти показатели непосредственно влияют на издержки производства и прибыль организации. Выполняя важнейшую роль в структуре издержек производства и реализации продукции предприятия, затраты на персонал оказывают значительное влияние на рентабельность компании и ее финансовое положение в целом. В то же время рост прибыли позволяет увеличить затраты на персонал за счет этого источника. При этом важное значение имеет коллективно-договорное регулирование компенсационного пакета сотрудников.

Затраты на персонал в значительной мере определяются кадровой политикой предприятия и зависят от ее идеологии, целей, задач, приоритетов и принципов. [1, с.76] Однако нельзя недооценивать и значение внешних факторов: рыночных, нормативно-правовых, политических, социальных.

Современными инструментами управления затратами на персонал являются: планирование и контроллинг затрат на персонал, бюджетирование, бенчмаркинг, система документооборота, система управленческого учета, анализ издержек по центрам ответственности.

Инновационной направленности политики управления персоналом наиболее соответствует контроллинг – интегрированный управленческий подход, объединяющий элементы разработки, реализации и контроля стратегий развития и управления бизнесом. По мнению Е.А.Митрофановой и А.В.Софиевко, «контроллинг персонала – это система внутрифирменного планирования и контроля в

сфере работы с человеческим ресурсом, которая помогает «преобразовывать» стратегии в плановые величины и конкретные мероприятия а также формировать основные положения по управлению сотрудниками. Контроллинг персонала подразумевает разработку и предоставление инструментов для обеспечения потенциала производительности труда на предприятии» [2, с.32].

Инструментарий контроллинга разнообразен и применяется в таких сферах функционирования предприятия, как финансы, маркетинг, инновационный менеджмент и других. Особенность концепции контроллинга состоит в том, что она интегрирует различные специфические инструменты, которые могут иметь также узконаправленное применение в какой-либо предметной области. В качестве критериев выбора инструментов выделяют следующие: универсальность, нацеленность на решение практических задач,

удобство практического применения.

Этим критериям соответствуют следующие инструменты: бюджетирование, ABC-анализ, методы инвестиционного анализа, бенчмаркинг, стратегический SWOT-анализ, система документооборота, система управленческого учета, анализ издержек по центрам ответственности, контроль соответствия фактических показателей плановым, анализ разрывов (GAP-анализ).

С целью анализа возможностей применения перечисленных инструментов для достижения целей политики управления персоналом они были соотнесены с выделенными видами затрат (в соответствии с рассмотренной выше классификацией) и соответствующими им функциональными областями управления персоналом.

Общими для применения во всех функциональных областях управления персоналом являются:

- во-первых, инструменты постановки целей (критерии SMART и модель WEG);
- во-вторых, использование системы управленческого учета в соответствии с принципом учета и анализа затрат по центрам ответственности;
- в-третьих, использование корпоративной информационной системы по управлению персоналом;
- в-четвертых, метод сравнения фактических и плановых показателей и анализ разрывов.

Рассмотрим специфику применения инструментов контроллинга в области привлечения и найма персонала. Целью данной подсистемы управления персоналом является своевременное обеспечение предприятия необходимым персоналом. Для эффективного достижения поставленной цели потребности предприятия в человеческих ресурсах должны быть выражены как количественно, так и качественно и определены во времени.

В качестве эффективных инструментов планирования затрат на привлечение и найм персонала рекомендуется использовать следующие инструменты контроллинга: бюджетирование, SWOT-анализ, методы инвестиционного анализа, кадровый бенчмаркинг.

Бюджетирование привлечения и найма персонала позволяет оптимизировать расходы на привлечение и замену персонала и отследить достижение поставленных целей. Кроме того, именно бюджет является информационной основой для контроля соответствия фактических показателей плановым и анализа причин отклонений.

SWOT – анализ выявляет проблемы на внутреннем и внешнем рынках труда, возможности и угрозы, позволяя выбрать адекватные источники привлечения различных категорий персонала на предприятие.

Методы инвестиционного анализа дают возможность решить дилемму: поиск и найм нового квалифицированного сотрудника или обучение имеющегося персонала.

Кадровый бенчмаркинг позволяет сопоставить применяемые методы и формы найма персонала и произведенные в соответствии с ними затраты с аналогичными компаниями, что дает основу для корректировки кадровой политики в области рекрутинга.

Принятие и реализация экономически обоснованных решений о направлениях формирования, величине и источниках возмещения затрат на персонал составляет сущность управления этими затратами и становится необходимым условием достижения цели управления персоналом. Подсистема управления затратами на персонал не только обеспечивает согласование социально-экономических целей работодателя и работника, но и является связующей функциональной подсистемой всей системы управления персоналом предприятия.

Список литературы

1. Забирова Л.М. Стратегическое управление персоналом организации. – Казань: Казан. ун-т, 2011.
2. Митрофанова Е.А., Софиев А.В. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: учебно-практическое пособие / Под ред. А.Я.Кибанова. – М.: Проспект, 2012.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Илалова Э. Р.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний день понятие инвестиционная привлекательность является значимым как для региона, так и для страны в целом. Привлечение и удержание иностранных инвесторов достаточно сложная работа. В статье рассматриваются аспекты успешного привлечения иностранных инвесторов регионом, а также влияние инвестиционной инфраструктуры на производство в Республике Татарстан.

Ключевые слова: иностранные инвесторы, иностранные инвестиции, экономический потенциал, эффективное производство, особая экономическая зона.

Республика Татарстан это один из самых динамично развивающихся регионов Российской Федерации. На современном этапе Татарстан является самым активным регионом по привлечению иностранных инвестиций в республику и продолжает занимать второй год подряд первое место в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России.

На сегодняшний день, в инвестиционном портфеле Республики Татарстан находится свыше 160 инвестиционных проектов.

Их сумма превышает 770 млрд. рублей [2]. Главным плюсом для республики является то, что наибольший объем инвестиций приходится на такие отрасли как сельское хозяйство, строительство, медицина и промышленность. Важным фактором привлечения зарубежных инвестиций является система налоговых преференций.

В 2016 году реализовалось 37 инвестиционных проектов с государственной поддержкой, в рамках которых было привлечено 40 млрд. рублей вложений и создано 1,1 тыс. рабочих мест. В целом по республике в 2016 году рост производительности труда оценивается на уровне 102,9% к уровню 2015 года [4].

Привлечение инвестиций – задача очень непростая, и зависит не только от самого региона, но и от внешнеполитической ситуации в мире, и от внутренней ситуации в стране. Сейчас Татарстан стремительно развивает инвестиционную деятельность и стремится достичь благоприятного инвестиционного климата. Республика выстроила уникальную систему взаимоотношений с российским и зарубежным бизнес-сообществом и стремится реализовать как можно больше совместных проектов, что, несомненно, влечет за собой активизацию производства.

К примеру, Татарстан впервые получит инвестиции от Южной Кореи, которая займется развитием в регионе завода опорной арматуры и от ОАЭ, которые будут строить на территории республики бизнес-центры со всей необходимой инфраструктурой. Подобное предложение очень востребовано за рубежом. Производство лекарств иранскими производителями совместно с «Татхимфармпрепаратами», спортивного оборудования от турецкой компании, размещение американских инновационных устройств, которые считаются самыми лучшими в диагностировании онкозаболеваний – это лишь некоторые проекты, которые находят воплощение по итогам работы прошлого года.

Все это, несомненно, положительно отражается на экономическом потенциале региона. Объемы инвестиций в экономику Татарстана за последние пять лет превысили 2,5 трлн. рублей. Так, по итогу 2016 года размер инвестиций из внебюджетных источников увеличился на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 336 до 355 млрд. рублей. Всего же, по предварительным оценкам, в 2016 году в экономику Татарстана было привлечено 670 млрд. рублей, что на 12,2% больше показателя 2015 года (597 млрд. рублей) [2;3].

По предварительным показателям, накопленные прямые инвестиции (670 млрд. рублей) при валовом региональном продукте (ВРП) Татарстана равным 1,950 трлн. рублей — это даже для развитых стран очень хорошая пропорция [3].

Прямые иностранные инвестиции – это нечто большее, чем простое финансирование капиталовложений в экономику, хотя само по себе это крайне необходимо России. Прямые иностранные инвестиции представляют также способ повышения производительности и технического уровня российских предприятий. Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Сегодня на территории Республики Татарстан среди объектов инвестиционной инфраструктуры преобладают преимущественно площадки «greenfield», когда инвестиции привлекаются в создание нового предприятия практически с нуля. Последние десять лет наша республика активно работает в

данном направлении. Сегодня уже около 100 таких промышленных площадок. Такие площадки выбираются исходя из необходимости поддержки местной экономики и создания новых рабочих мест. В первую очередь туда и привлекаются прямые иностранные инвестиции.

В качестве примера можно привести ОЭЗ «Алабуга». Если в 2016 году общий объем поступивших в республику из-за рубежа иностранных инвестиций был около 261 млн. долларов, то по резидентам особой экономической зоны «Алабуга» этот объем составил более 217 млн. долларов.

Сейчас в «Алабуга» зарегистрировано более 50 резидентов и действуют 22 завода. Только в 2016 году в эту зону вошли 12 новых резидентов. Размер частных инвестиций превышает сумму государственных вложений в инфраструктуру ОЭЗ «Алабуга» в 4 раза. Планируется, что удастся достичь показателя 10 к 1, когда на каждый рубль государственных средств будет приходиться 10 рублей вложений частных инвесторов [2].

В общей сложности, новые инвестиционные площадки в республике уже произвели продукции на 150 млрд. рублей. Если в экономических показателях, то это плюс 7-8% ВРП. Это достаточно высокий результат при условии, что нефтедобыча в ВРП приносит 24%, а нефтепереработка – 38%. По статистическим данным, общая выручка деятельности республиканских промышленных и индустриальных площадок за год превысила 150 млрд. рублей [2].

В 2017 году приоритетными задачами являются ввод в эксплуатацию комплекса глубокой переработки тяжелых остатков на «Таиф-НК», что доведет глубину переработки нефти до 98,5%. Планируется запуск на «Танеко» второй установки первичной переработки нефти ЭЛОУ АВТ-6, что удвоит мощности переработки нефти на «Танеко» до 14 млн. тонн и даст возможности производства автобензинов высшего стандарта качества мощностью до 1 млн. тонн в год.

Среди приоритетных задач также строительство нового производства этилена и связанных производств по переработке продуктов пиролиза на «Нижнекамскнефтехим», реализация проекта «Аммоний-2» по удвоению объема производства продукции.

В целях снижения дефицита электрической мощности продолжается работа по реконструкции и строительству новых генерирующих мощностей. Компания «Таиф» продолжает строительство газотурбинной установки на Казанской ТЭЦ-3 мощностью 388,6 МВт, ввод которой планируется в текущем году, а к 2019 году намечено строительство парогазовой установки в 500 МВт на «Нижнекамскнефтехим».

Один из крупнейших индустриальных парков страны «КИП «Мастер», где располагаются 260 предприятий и работают 5 тысяч человек, планирует в 2017 году вдвое увеличить производственные площади с запуском 6 очереди. Ожидается, что объем инвестиций в расширение парка составит 2,2 млрд. рублей.

Также ключевым фактором в благоприятном инвестиционном климате является вопрос о гарантированных рынках сбыта. Простыми словами, инвестор будет производить только то, что сможет без проблем продать.

Именно поэтому главный акцент в республике делается на крупные предприятия, которым предоставляется помощь в поиске и разработке проектов с поставщиками.

Подводя итоги, можно смело утверждать, что реализация целенаправленной инвестиционной политики будет способствовать росту уровня инвестиционного потенциала региона, а также обеспечению стабильного притока иностранных инвестиций, что, несомненно, отразится на эффективном экономическом развитии республики. Следовательно, все это будет лишь позитивно влиять на экономический потенциал Татарстана, что повлечет за собой не только расширение и улучшение технологий производства, но и обеспечит продукции конкурентные преимущества на мировом рынке.

В республике есть серьезная инфраструктура для инвестиций и необходимо дальше заниматься продвижением нашего региона на международной арене.

Список литературы

1. Тихонов Э. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ // Базовые знания – 2015. — № 2
2. Официальный сайт базы данных инвестиционных проектов российских предприятий [Электронный ресурс] URL: www.ivr.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по РТ [Электронный ресурс] URL: www.tatstat.gks.ru
4. Официальный портал Агентства Инвестиционного развития Республики Татарстан [Электронный ресурс] URL: <http://tida.tatarstan.ru>

РАЗЛИЧИЯ В ТРАКТОВКАХ ПОНЯТИЙ «ИЗДЕРЖКИ», «ЗАТРАТЫ» И «РАСХОДЫ»

Камалиева Я.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены данные различными учеными определения «издержки», «затраты», и «расходы». Определены общие черты и различия между указанными понятиями.

Ключевые слова: прибыль, издержки, затраты, расходы, управленческий учет.

Один из важнейших показателей эффективности деятельности любого предприятия является прибыль. Основным фактором увеличения прибыли является оптимизация затрат, поэтому их изучение просто необходимо. И для начала, нужно разобраться что такое затраты, и чем они отличаются от «издержек» и «расходов».

Особенностью русского языка является то, что нежелательно использовать в одном предложении несколько раз одного и того же слова. Что бы избежать тавтологии многие стали использовать понятия «издержки», «затраты» и «расходы» как синонимы. Хотя данные понятия и перекликаются друг с другом, но различия все же имеются [4, с.33].

В связи с тем, что в нормативных документах нет четкого разграничения данным терминам, существует много вариантность терминологий. Ведущие специалисты в области бухгалтерского управленческого учета предложили свои варианты интерпретации данных терминов, представленные в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика понятий «издержки», «затраты» и «расходы» с точки зрения специалистов управленческого учета.

№	Автор	Затраты	Расходы	Издержки
1	М.А. Вахрушин – автор учебник «Бухгалтерский управленческий учет»	Все издержки производства за определенный период времени	Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (ПБУ 10/99) [1]	Затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции
2	Н.П. Кондраков – автор учебника «Бухгалтерский учет»	Стоимость ресурсов использованных на определенные цели	Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (ПБУ 10/99) [1]	Тоже, что и затраты
3	О.Н. Волкова – автор учебника «Управленческий учет»	Стоимостная оценка ресурсов, использованных организацией в процессе своей деятельности	Согласно финансовой трактовке расходы – уменьшение финансовых ресурсов. Согласно бухгалтерской трактовке понятия «расходы» и «затраты» – синонимы	Этот термин не используется
4	Я.В.Соколов – автор учебника «Основы теории бухгалтерского учета»	Та часть расходов, которые станут таковыми в следующие отчетные периоды	То, что уменьшает актив или увеличивает пассив баланса (вследствие изменения оценки, или потоков ценностей, или гудвила)	Та часть затрат, которая связана с калькуляцией себестоимости (издержки производства) и процессами реализации работ и услуг (издержки обращения)

Употребление терминов «издержки», «затраты» и «расходы» так же зависит и от сферы применения. Чаще всего, понятие «расходы» используется в бухгалтерском и налоговом учете. Понятие «затраты» больше применяется в финансовой сфере, при планировании и оценке эффективности деятельности предприятия, то есть более применительно к управленческому учету. Понятие «издержки» используется в экономической теории и в экономическом анализе [2, с.7].

На мой взгляд, наиболее понятное определение данным понятиям дал российский экономист О.В. Грищенко.

Издержки – это суммарные «жертвы» предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Считается, что издержки включают в себя явные (бухгалтерские) и вмененные (альтернативные) издержки. Явные издержки – это выраженные в денежной форме фактические затраты, которые произошли при приобретении и расходовании разных видов ресурсов в процессе производства продукции товаров и услуг. Вмененные издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую они бы получили при производстве альтернативного вида товара [3].

Под затратами следует понимать явные издержки предприятия, то есть стоимостную оценку ресурсов, используемых предприятием в процессе своей деятельности. Одним из важных свойств затрат является то, что если затраты не вовлечены в производство и не списаны на продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья и материалов. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасосемкости и относятся к активам организации.

Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически обоснованные и полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за данный период продукцию. Расходы не могут быть в состоянии запасосемкости и относиться к активам. Они находят отражение при расчете прибыли организации в отчете о финансовых результатах [5, с.5].

Таким образом, мы видим, что четкой трактовки понятий «издержки», «затраты» и «расходы» пока нет, но что бы грамотно оптимизировать их, данные термины необходимо понимать и различать.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015)// Справочно-правовая система «Гарант». – Последнее обновление 17.05.2015.
2. Валиулова А. Р. О развитии понятийного аппарата управленческого учета / А.Р. Валиулова // Управленческий учет. – 2013. – № 4. – С.5 – 10
3. Грищенко, О.В. Управленческий учет: конспект лекций / О.В. Грищенко // Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Таганрог, 2007. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m166/2_1.htm. – Дата доступа: 09.04.2017
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Н. П. Кондраков – М: НИЦ ИНФРА-М. – 2013. – С.32-35
5. Кучерова Е. В. К вопросу о затратах, издержках и расходах / Е. В. Кучерова // Научно – исследовательский журнал «Вестник». – 2014. – №7. – С. 4 – 9

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ

Киреева-Каримова А.М., Дубчак А.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в исследовании рассмотрены категории затраты, расходы, себестоимость, процесс их управления и планирования; виды, классификационные признаки. Определены основные методы управления затратами в отечественной и зарубежной практиках.

Ключевые слова: затраты, расходы, издержки, себестоимость продукции, управление затратами, стандарт-кост, директ-кост, нормативный метод, метод оптимизации затрат на производственно-технические процессы.

Затраты на предприятии можно назвать одним из основных факторов влияющих на объем предложения, а следовательно и на выручку в целом. Статистика анализа деятельности российских предприятий различных отраслей промышленности показывает, что организацию управления затратами ни на одном из предприятий нельзя назвать образцовой. Более того постоянный рост убыточных предприятий говорит о серьезных проблемах в данной сфере [5]. Поэтому трудно переоценить процесс формирования себестоимости продукции, так как снижение себестоимости производимой продукции способствует повышению конкурентоспособности предприятия,

повышению доступности продукции для потребителя, что делает более ощутимым экономический эффект от ее продажи. Для анализа экономической сущности управления затратами, исследуем некоторые аспекты управления предприятием.

Управление – деятельность предприятия, которая направлена на реализацию целей объекта управления при условии оптимального использования имеющихся ресурсов. Схематично классический процесс управления представлен на рисунке 1.



Рис 1. Процесс планирования, принятия решения, регулирования и контроля

Первые пять этапов демонстрируют процесс планирования или принятия решения, а два последних определяют процесс управления принятым решением.

Для того чтобы разграничивать что является затратами, что расходами, а что себестоимостью сравним основные понятия с позиций нормативно-правовых актов, специальной литературы и отечественной теории и практики.

Специальная литература рассматривает понятие расходы, как затраты для определенной цели, потребление, а затраты определяет как синоним издержек. По своей сути издержки – это затраты, в виде израсходованной на что-либо стоимости ресурсов. Выделяют издержки производства, затраты на изготовление продукции, работ услуг и издержки обращения, расходы связанные с приобретением и сбытом товарно-материальных ценностей [1, с.74].

Отечественная теория трактует расходы с точки зрения ПБУ 10/99 «Расходы организации» и Налогового кодекса РФ (таблица 1.1).

Как видно из определения, НК РФ отождествляет понятия «расходы» и «затраты», понимая, например, материальные расходы как затраты предприятия в стоимостном выражении.

Таблица 1

Определения понятия «расходы»	
ПБУ 10/99, п. 2	Налоговый кодекс РФ, ст. 252
Расходами предприятия является снижение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновение обязательств которые приводят к уменьшению капитала организации.	Расходами являются обоснованные и документально подтвержденные затраты, которые понес налогоплательщик, а также затраты которые произведены для осуществления деятельности приносящей доход.

Себестоимость продукции рассматривается как качественный показатель деятельности предприятия, так как она отражает все стороны производственной и финансово-хозяйственной

деятельности: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также качество работы как отдельного работника, так и руководства в целом. Так как уровень затрат и прибыльность находятся в прямой зависимости, на предприятии оптимизации затрат на производство уделяется особое внимание.

Обобщенная модель затрат на производство представлена на рисунке 1.2 [2, с.115].

Как правило, большинство российских предприятий использует при управлении затратами традиционный метод учета затрат, который включает в себя два этапа:

- первый этап предполагает распределение накладных расходов по производственным подразделениям;

- второй этап характеризуется распределением накладных расходов по продуктам. [3, с. 56]

За рубежом процесс управления затратами включает систему контроллинга, включающую в себя методы стратегического и оперативного управления, планирования, учета, анализа, контроля издержек производства и обращения. Так, например, в США и Европе применяются два основных метода



Рис 2 Общая схема классификации затрат на производство
производственного калькулирования: «стандарт-кост», «директ-кост». [4, с.63]

Метод стандарт-кост, возникший в начале XX в. в США, предложенный Ф. Тейлором и Г. Эмерсоном как один из методов научного менеджмента, основан на принципе учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов, а также отклонений от них. Метод выделяет два положения:

- все понесенные в учете затраты необходимо соотносить со стандартами;

- выявленные отклонения, при сравнении фактических затрат со стандартами следует разделять по причинам.

В теорию отечественного учета этот метод вошел в 1933 г. Институт техники управления попытался детально изучить возможные пути практического применения данного метода в нашей стране. Большое внимание решению этого вопроса уделили Е. Г. Либерман и М. Х. Жебрак, путем представления видоизмененной системы стандарт-кост в виде нормативного метода учета затрат. Подобная система нормативного учета затрат имеет следующие принципы:

- подсчет нормативной себестоимости единицы продукции и предварительное нормирование затрат;

- фиксирование фактических затрат в течение месяца, с разделением на расходы по нормам и отклонениям от норм;

- поиск причин и виновников выявленных отклонений для принятия своевременных управленческих решений;
- систематический и своевременный учет изменений норм и установление влияния этих изменений на себестоимость продукции;
- установление фактической себестоимости произведенной продукции как сумма нормативной себестоимости, изменения норм и отклонений от норм.

В свою очередь директ-кост, делит затраты на постоянные и переменные, вычисляет сокращенную себестоимость продукции и определяет маржинальный доход. То есть разница между стандарт-костом и директ-костом состоит в распределении накладных расходов. Разделение затрат, при данном методе, на постоянные и переменные является ключевым, так как от этого зависит формирование долгосрочных целей предприятия и своевременное принятие управленческих решений.

Директ-кост применяется преимущественно в том случае, когда принятие управленческих решений связано с сокращением производства продукции, ассортиментом и оценкой эффективности работы предприятия как по подразделению, так и в целом.

Оба метода производственного калькулирования направлены на снижения затрат на производство себестоимости единицы продукции. Одним из наиболее перспективных путей снижения затрат, является снижение прямых затрат на материально-технические ресурсы предприятия. В состав материально-технических ресурсов входят основные материалы, вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо, электроэнергия и вода предназначенная для технологических целей. Как показывает практика, при снижении затрат на материальные ресурсы необходимо придерживаться следующих правил:

- специфицирование потребности в ресурсах (нерациональное специфицирование может ухудшить финансовое состояние предприятия, в связи с приобретением дорогостоящих ненужных ресурсов);

- повышение уровня хозяйственной работы (увеличение уровня производства с одновременным сокращением материальных затрат, стремление к использованию сберегающих энерго- и материалотехнологий);

- преждевременное определение необходимых объемов материалов каждого вида, сроки и объемы отдельных поставок.

Основная экономия затрат на продукцию, образуется за счет снижения норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии на единицу изделия и может рассчитана по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_m = \left(\mathcal{Z}_m - \frac{\mathcal{Z}_m - H_p}{100} \right) \times T,$$

где, \mathcal{E}_m – сумма экономии затрат на продукцию за счет снижения норм расхода сырья, материалов и т.д.;

\mathcal{Z}_m – Затраты на сырье, материалы и т.д. в базисном периоде за единицу изделия или на рубль товарной продукции исходя из действовавших норм расхода;

H_p – Норма расхода сырья, материалов и т.д. на единицу продукции или на один рубль товарной продукции выраженное в процентах к норме расхода базового периода;

T – выпуск товарной продукции в плановом году в натуральном выражении или в оптовых ценах предприятия.

Если в базовом году произошел перерасход материалов, сырья и т.д. следует отдельно определить насколько должны быть снижены затраты на продукцию за счет устранения в плановом году получившегося перерасхода. Расчет возможно произвести по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_n = (C_1 - C_2) \times T$$

где, \mathcal{E}_n – экономия затрат на продукцию в плановом году за счет устранения перерасхода материалов, сырья и т.д.;

C_1 – фактические затраты на единицы изделий или фактические затраты на один рубль товарной продукции в базовом году;

C_2 – фактические затраты на единицу изделий или фактические затраты на рубль продукции в базовом периоде, за исключением перерасхода сырья, материалов и т.д.;

T – выпуск товарной продукции в плановом году в натуральном выражении.

Таким образом, были проанализированы методы учета снижения затрат стандарт-кост и директ-кост распространенные за рубежом, а также российский метод снижения затрат с учетом оптимизации материально-технических ресурсов предприятия. В бухгалтерском учете, при налоговом, производственном и управленческом планировании затрат и себестоимости на предприятиях в зависимости от целей и назначения управления издержками применяется весь комплекс методов управления затратами.

Список литературы

1. Бабаев Ю.А. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) // Учеб.-практ. пос. / Под ред. Ю.А.Бабаева – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Вузов. учеб.: НИЦ ИНФРА-М. – 2014. – С. 188.
2. Либерман И.А. Управление затратами // М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ» — 2006. — С. 619.
3. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия // Учебное пособие / М.И. Трубочкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М – 2013. – С. 319.
4. Хегай Ю. А. Управление затратами // Красноярск.: СФУ – 2015. – С. 230.
5. Полная оперативная база данных предприятий, отраслей и регионов России: http://www.fira.ru/#1_index

ВЛИЯНИЕ НЕФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ НА НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Петров А.А., Мустафин А.Н., Рамазанов А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья посвящена экономическому осмыслению влияния нефинансовых стимулов на человеческий капитал, которые вносят значительный вклад в повышение эффективности и производительности во многие сферы общества. Данный вид мотивации работников ничем не уступает финансовому стимулированию. Главное достоинство данных методов в том, что все они опираются на первостепенные потребности людей, которые иногда бывает сложно удовлетворить за счет финансового стимулирования.

Ключевые слова: Производительность труда, человеческий капитал, нефинансовые стимулы, мотивация, потребности

Формирование и развитие человеческого капитала необходимого качества и назначения усиливает механизм управления организации, и тем самым позволяет более успешно решать проблемы, связанные с повышением конкурентоспособности производства, использованием инновационных технологий, ростом эффективности производства и производительности труда [1]. Менеджмент предприятий разработал большое количество различных способов развития и накопления человеческого капитала средствами мотивации к труду. Самые распространенные из них – это зарплата, премии. Но все эти методы используются уже более 50 лет и будут использоваться еще ни один десяток. Неужели они остаются одинаково эффективными вне зависимости от времени их применения?

Рассмотрим опыт проведенный Карлом Дункером в 1935-ом году [2]. Карл предложил разделить людей на две равные группы и предложить им решить одинаковую задачу. Условие задачи следующее: прикрепите свечку к стене таким образом, чтобы воск не капал на стол в процессе ее горения. Из предоставленных для решения задачи материалов были: свечка, коробка с кнопками, спички, стол. У обеих групп были одинаковые условия, но им по-разному преподнесли цель проведения данного исследования. Первой группе сказали, что они участвуют в процессе определения среднего времени, необходимого для решения данной задачи. Второй группе предложили денежное вознаграждение, но не всем, а только первым 5% и самому первому человеку, который догадается ее решить раньше остальных.

Участники и первой и второй группы размышляли не менее 10-15 минут, но в итоге пришли к одному решению. Прикрепив кнопками коробку от кнопок к стене, и поставив на нее свечку, воск не попадал на стол, и задача считалась успешно решенной. Группа, которая решала задачу с мыслью о том, что они определяют среднее время, решили задачу на 2-3 минуты быстрее тех, кто гнался за вознаграждением. Опыт проводился ни один раз, но итоги оставались прежними. Люди, которые решали задачу ради денег, отставали от людей, которые решали задачу ради определения среднего арифметического времени. После, ученые видоизменили задачу и выложили кнопки из коробки и положили их рядом с остальными предметами. Снова пригласили две группы людей, но на этот раз результаты были совершенно другими.

Группа, члены которой стремились решить задачу быстрее для получения денежного вознаграждения, выполнила задачу в среднем на 2-2.5 минуты быстрее, чем группа, которая не подвергалась финансовой мотивации. Какой можно сделать из этого вывод? Финансовая мотивация

хороша тогда, когда сотрудникам, кадрам, наемным рабочим хорошо известны инструменты, с которыми они работают.

Финансовая мотивация была хороша в 20 веке. Но 21 век – это век инноваций, век творчества. Исходя из результатов исследования Карла Дункера, применение финансовых стимулов только тормозит развитие и создание нового в 21 веке.

Все больше и больше мы используем другое полушарие, все больше математических процессов становятся автоматизированными, создаются новые программы. И люди, которые занимают руководящие должности, не должны в целях получения результата в творческой деятельности использовать только финансовые стимулы.

Рассмотрим пример компании Google: менеджмент компании предложил работникам свободу и ответственность. Руководители данной компании предложили своим работникам свободное время на занятия, которые по душе их персоналу.

Предоставив своим работникам 20% свободного от работы время – они сильно продвинулись вперед. 20% рабочего времени – это 1.6 часа каждый день, до 8 часов каждую неделю, до 32 часов каждый месяц и до 384 часов в течение года.

Если вам нравится программировать – программируйте в течение 20% свободного времени. Вам нравится писать игры – пишите игры, ведь у вас есть 20% времени на это. Колоссальный уровень свободы дает результаты. Больше половины продуктов, которые появляются в Google в течение года, появляются в эти 20% свободного времени персонала.

Можно подумать, что данные условия может создать только большая компания, но это не так. Рассмотрим еще один пример: в середине 90-х годов компания Microsoft решила запустить свою собственную энциклопедию под названием “Encarta”.

Привлеченные в создание энциклопедии специалисты, люди, менеджеры, должны были обеспечить успех новому проекту. Но в тоже время запустилась еще одна энциклопедия, которая функционировала на совершенно других моделях управления. Создатели данной энциклопедии предоставляли людям возможность писать статьи, если им это нравится. Они предоставляли людям возможность редактировать статьи, если им это нравилось. Если бы мы спросили у специалистов 10 лет назад, какая из моделей победит, то компанию Encarta – сразу определили как победителя. Но мы не пользуемся Encarta, мы привыкли к Wikipedia. Именно она являлась соперником энциклопедии Encarta.

Денежная мотивация не всегда может привести к хорошим результатам в итоге, ведь невозможно все время повышать заработную плату работникам, и более того все поощрения должны быть качественно возмещены, ведь если работник получает большую премию или зарплату за меньший труд – это приводит к демотивирующему настрою работников. И именно в отсутствии подобных побочных эффектов огромный плюс нефинансовых мотиваций. Нефинансовые стимулы – это свобода, доверие, уважение, это целая стратегия по развитию, которой должно уделяться большое количество времени и обдумывания, ведь она гораздо более тонка и изящна чем денежная мотивация.

Нефинансовое стимулирование работников предприятия является эффективным средством роста качества инновационного потенциала всего отечественного промышленного комплекса [3].

Если обратиться к вопросам методологии управления человеческим капиталом на промышленном предприятии, мы увидим, что многие эксперты отмечают наличие прямой взаимовлияющей связи между человеком труда и нефинансовыми стимулами его труда на производстве [4]. Таким образом, можно смело утверждать, что через определенные рычаги, такие как изучение потребностей и психологических особенностей отдельно взятого человека, мы можем более эффективно влиять на продуктивность работы персонала. Мы не можем представить мотивацию в количественном исчислении, но ее следствием является высокое повышение производительности и эффективности труда. 21 век – это век инноваций, и мы не должны мешать их активному росту используя устаревшие и не эффективные методы стимуляции и мотивации человеческого капитала.

Список литературы

1. Мустафин А.Н. Формирование механизма оценки качества человеческого капитала на микроуровне в инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2016. – №43. – С.286 – 292.
2. Мескон, М.Р., Альберт М.Д., Хедоури Ф.Н. «Основы менеджмента», – Москва, «Дело». – 1997, 704 с.
3. Мустафин А.Н. Управление человеческим капиталом через нефинансовые стимулы в инновационной экономике // Казанский экономический вестник. – 2015. – №1 (15). – С.104-107.

4. Мустафин А.Н. Человеческий капитал как фактор развития инновационной деятельности промышленного предприятия // Казанский экономический вестник. – 2016. – №2 (22). – С.80-84.

ВЫБОР ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рашитова А. Р., Демьянова О. В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: актуальность работы обусловлена тем, что с некоторым опозданием, по сравнению с Западом, в России начинают понимать всю важность комплексного подхода в автоматизации бизнес-процессов предприятий и организаций. В последнее время увеличивается интерес к информационным технологиям, которые неразрывно связаны с понятием информационной системы корпоративного уровня, и способным обеспечить эффективное управление предприятием. Также современные модели информационных технологий позволяют на практике применить методы теории игр, при помощи которой можно просчитать и спрогнозировать важный результат и на его основе принять верное управленческое решение. Целью данной работы было выбрать оптимальную информационную систему и исследовать эффективность ее применения для фармацевтической компании ПАО «Фармстандарт». В ходе исследования использовались математические и маркетинговые методы исследования. Результатом работы был выбор определенной корпоративной информационной системы и расчет эффективности ее использования и срока окупаемости. Результаты проведенного исследования могут быть использованы специалистами различных промышленных предприятий для разработки и развития своей конкурентоспособной деятельности в сфере стратегического планирования.

Ключевые слова: информационная система, теория игр, принятие решений, стратегическое решение, оптимизация.

Информационная система (ИС) управления предприятием – это центральная нервная система организации. Она содержит в себе всю нормативно-справочную информацию, все данные о деятельности предприятия, финансово-аналитическую и бухгалтерскую отчетность [14, с. 56].

ПАО «Фармстандарт» – лидирующая компания в России, занимающаяся разработкой и производством современных, качественных, доступных лекарственных препаратов, удовлетворяющих требованиям здравоохранения и ожиданиям пациентов [15].

Для данного исследования была выбрана фармацевтическая компания ПАО «Фармстандарт», в частности завод по производству лекарственных средств ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА».

В процессе изучения классификаций информационных систем, соответствующих теме исследовательской работы, было выявлено три информационные системы: «SAP/R3», «BAAN», «Oracle E-Business Suite».

Проведя сравнительный анализ трех информационных систем, мы пришли к выводу, что немецкая информационная система SAP/R3 по своим характеристикам идеально подходит для фармацевтической компании ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА».

Бизнес-процесс планирования производства от заказа продукции начинается с поступления заказа и его оформления. Заказ формируется в электронном виде. Затем блок управления МПЗ определяет потребность в сырье для требуемого количества готовой продукции. При его отсутствии или недостаточном количестве подается заявка менеджеру отдела закупок на поставку сырья. Далее блок управления производством рассчитывает график загруженности производства, определяет производственные мощности и сроки выпуска готовой продукции.

Полученные данные заносятся в базу данных, что позволяет менеджеру отдела сбыта согласовать с клиентом сроки производства и, при удовлетворительном ответе от клиента, включить заказ в план производства. Затем блок управления МПЗ резервирует МПЗ, блок управления производством резервирует производственные мощности, производится необходимое количество продукции, и заказ выполняется.

Данные по автоматизированным рабочим местам оформим в виде сводной таблицы 1 с указанием стоимости одного рабочего места.

Для объективного сравнения и выявления наиболее подходящей системы, будем рассчитывать общую стоимость лицензий, стоимость внедрения, сопровождения и владения для всех трех выбранных нами информационных систем. Это позволит нам сделать аргументированный выбор в пользу одной из систем. В системе SAP R/3 стоимость одного рабочего места составляет \$6000, BAAN – \$3000, Oracle E-Business Suite – \$5000. Для удобства подсчета переведем данную сумму в рубли из расчета \$1 = 60 рублей.

Таблица 1

Данные по АРМ

Отдел	Количество рабочих мест (q)	Стоимость одного рабочего места, руб. (pl)		
		SAP R/3	BAAN	Oracle E-Business Suite
Отдел сбыта	1	360000	180000	300000
Отдел закупок	1	360000	180000	300000
Отдел (блок) управления МПЗ	2	360000	180000	300000
Отдел (блок) управления производством	2	360000	180000	300000

В таблице 2 приведем результаты вычислений по трем выбранным информационным системам.

Таблица 2

Результаты вычислений

Показатели	SAP R/3	BAAN	Oracle E-Business Suite
Общая стоимость лицензий: $P_L = q_1 p_{l1} + q_2 p_{l2} + \dots + q_n p_{ln}$, где P_L – общая стоимость лицензии на систему.	2160000 руб.	1080000 руб.	1800000 руб.
Стоимость внедрения: $P_{IMP} = P_L K_{IMP}$, где P_{IMP} – стоимость работ по внедрению системы, K_{IMP} – коэффициент внедрения	2160000 руб.	2160000 руб.	2340000 руб.
Стоимость сопровождения: $P_{MAIN} = P_L K_{MAIN}$, где P_{MAIN} – стоимость сопровождения системы, K_{MAIN} – коэффициент сопровождения	648000 руб.	540000 руб.	720000 руб.
Стоимость владения с трехлетним сопровождением: $TCO_{PUR} = P_L + P_{IMP} + P_{MAIN} * 3$, где TCO_{PUR} (total cost ownership) – стоимость владения покупной системой.	6264000 руб.	4860000 руб.	6300000 руб.

Как мы видим, система SAP R/3 не является самой дешевой по стоимости владения, но при выборе корпоративной информационной системы учитывается и другие качества информационной системы, такие как локализация, стоимость поддержки, сроки внедрения, количество консультантов и заказчиков. По всем этим факторам информационная система SAP R/3 превосходит две другие системы. Совокупная польза для ОАО «Фармстандарт-УфаВИТА» от внедрения информационной системы SAP R/3 будет максимальна.

Рассчитаем срок окупаемости проекта SAP R/3 по формуле 1.1:

$$P = I_0 / CF, \quad (1.1)$$

где P – срок окупаемости проекта, мес.

I_0 – сумма стартовых вложений, руб.

CF – сумма среднемесячной прибыли, руб.

Сумму среднемесячной прибыли возьмем из финансовых результатов МСФО за 1 полугодие 2016 года, выложенных на сайте ПАО «Фармстандарт».

$$P = 6264000 / 777727 = 8.1 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта SAP R/3 составит 8.1 месяца.

В качестве заключения можно сказать, что применение информационных технологий в управлении предприятием, а также использование теории игр при помощи данных технологий позволит предприятию быть конкурентоспособным и производить необходимую продукцию в нужном количестве и в нужное время.

Список литературы

1. Балдин, К. В. Информационные системы в экономике: Учебное пособие – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – 218 с.
2. Бережная, Е. В., Бережной В. И. Методы и модели принятия управленческих решений: Учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 384 с.

3. Гагарина, Л. Г. Разработка и эксплуатация автоматизированных информационных систем: Учебное пособие – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – 384 с.
4. Иванов, А. А. Автоматизация технологических процессов и производств : учеб. Пособие – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2015. – 224 с.
5. Иванов, И. Н. Организация производства на промышленных предприятиях: Учебник – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 352 с.
6. Информационные ресурсы и технологии в экономике: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.Е. Одинцова, А.Н. Романова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. – 462 с.
7. Конюховский, П. В., Малова А. С. Теория игр. М.: Издательство Юрайт, 2015. – 252 с.
8. Невежин, В. П., Кружилов С. И., Невежин Ю. В. Исследование операций и принятие решений в экономике: Сборник задач и упр.: учебное пособие для вузов. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 400 с.
9. [Оуэн Гильермо, Теория игр: игры двух лиц с заданиями, игры п лиц. М.: УРСС, 2008. – 230 с.](#)
10. Румянцева, Е. Л., Слосарь В. В. Информационные технологии: Учебное пособие; Под ред. Л.Г. Гагариной. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – 256 с.
11. Федотова, Е. Л. Информационные технологии и системы: Учебное пособие – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – 352 с.
12. Арсеньев, Ю. Н. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям 080500 «Менеджмент» и 080100 «Экономика» / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с.
13. Киселев, Г. М. Информационные технологии в экономике и управлении (эффективная работа в MS Office 2007) [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Г. М. Киселев, Р. В. Бочкова, В. И. Сафонов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2013. – 272 с.
14. Яснев, В. Н. Информационные системы и технологии в экономике [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / В. Н. Яснев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 560 с.
15. <http://pharmstd.ru>

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО»

Сафиуллин А.Р., Антонов В.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: современные подходы к формированию системы устойчивого развития организации за счет построения интегрированной системы менеджмента на базе системы менеджмента качества ISO 9001 и концепции «Бережливое производство».

Ключевые слова: ISO 20121:2012, устойчивое развитие, система менеджмента качества, концепция «Бережливое производство».

Проблемам устойчивого развития организаций в последнее время уделяется достаточно большое внимание. Начиная с середины 90-х годов прошлого столетия задача формирования системы устойчивого развития стала основополагающей целью существования коммерческой организации в противовес старому подходу направленному на максимизацию прибыли.

В целях обеспечения единого подхода к формированию таких систем были разработаны ряд международных стандартов. Одним из последних документов является стандарт ISO 20121:2012.

Если проанализировать содержание стандарта, то можно отметить следующее.

Модель системы менеджмента устойчивости событий традиционно соответствует циклу Шухарта-Деминга PDCA.

На этап «планирование» приходится следующие мероприятия:

- Идентификация и вовлечение заинтересованных сторон
- установление области применения
- определение принципов устойчивого развития
- установления и документирование политики
- назначение и взаимосвязь функций и ответственности
- идентификация и оценка рисков, установление целей и планов их достижения.

На этапе «реализация»:

- выделение ресурсов, обеспечение компетентности и осведомленности,
- поддержание в рабочем состоянии каналов внутреннего и внешнего обмена информацией,
- создание и поддержание в рабочем состоянии документации, процедур, необходимых для обеспечения результативности систем,
- установление и выполнение процессов оперативного контроля и управления цепочкой создания ценности.

На этапе «контроль»:

- мониторинг и оценка работы системы менеджмента, внутренние аудиты, анализ системы менеджмента со стороны руководства.

На этапе «улучшения»:

- идентификация несоответствий и разработка корректирующих действий.

Анализ предлагаемой модели показывает, что этапы «планирование» и «контроль» практически полностью соответствует требованиям ИСО 9001:2015. Этап «реализация» при своем внешнем сходстве с требованиями ИСО 9001 имеет содержательные отличия с точки зрения областей реализации требований рассматриваемого стандарта. И, наконец, этап «улучшения» в свете нового подхода – ризкоориентированное мышление, ставшего основополагающим в стандарте ИСО 9001, является устаревшим. Таким образом предлагаемая модель не позволяет реализовать что-либо инновационное по сравнению с системой менеджмента качества на основе стандарта ИСО 9001:2015.

Как уже было сказано основным отличием ИСО 20121:2012 от ИСО 9001:2015 заключается в области применения требований.

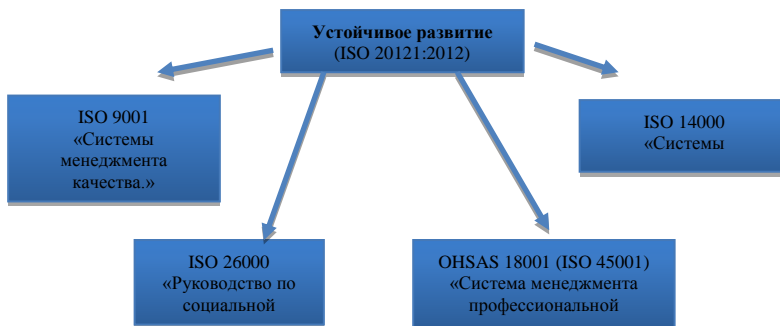
Понятие **устойчивое развитие** сформулированное в стандарте ИСО 20121:2012 как развитие, соответствующее потребностям нынешнего поколения без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Примечание 1 детализирует данное определение следующим образом: процесс устойчивого развития предусматривает устойчивый, сбалансированный подход к экономической деятельности, при обеспечении сохранения окружающей среды и социального прогресса.

Таким образом, процесс идентификации и анализа рисков в ИСО 20121:2012 затрагивает следующие аспекты:

- **экологические вопросы** – использование ресурсов, выбор материалов, экономия ресурсов, снижение загрязнений, сохранение природы и биологического разнообразия сокращение выбросов в землю, воду и воздух;
- **социальные вопросы** – выполнения трудовых стандартов, охрана здоровья и безопасность персонала, обеспечение гражданских свобод и социальной справедливости, соблюдение интересов местного сообщества, правовые и культурные аспекты деятельности, подверженность опасности, обеспечение равноправия, защита чувств верующих, работа с наследием события;
- **экономические вопросы** – рентабельность инвестиций, влияние местной экономики, емкости рынка, акционерной стоимости, инновации, прямое и косвенное экономическое воздействие, экономические показатели и риск, добросовестность торговли и участие в прибылях.

Исходя из сказанного можно представить взаимосвязь между стандартами, которые целесообразно применять для построения системы устойчивого развития, следующим образом.



Но если проанализировать стандарты ISO 9001 и ISO 26000, то можно увидеть, что они описывают общие требования к построению систем. А для решения частных вопросов требуется применение иных инструментов. В частности, стандарт ISO 26000 описывает общие требования к системе социальной ответственности бизнеса, а частные вопросы, связанные с охраной окружающей среды и промышленной безопасности, решаются на основе стандартов ISO 14001 и OHSAS 18001. В реализации стандарта ISO 9001, также, существуют свои требования, в частности глава 4 стандарта требует описание контекста организации и идентификацию рисков, связанных с внешней средой бизнеса. Однако требования, представленные в данной главе, не позволяют детально осуществить требуемый анализ. Для реализации этих требований целесообразно использовать инструменты стратегического менеджмента (Анализ рыночных сил, SWOT анализ, конкурентный анализ, GAP анализ).

С точки зрения построения и оптимизации цепочки создания ценности, т.е. управление отдельными процессами в рамках основного процесса жизненного цикла продукта целесообразно использовать подходы концепции бережливого производства, которые обеспечивают процессы постоянного совершенствования на уровне отдельных процедур и операций. Таким образом система взаимосвязей стандартов и концепций может быть представлена следующим образом.



Данное представление позволяет более оптимально и результативно создать систему устойчивого развития организации. Кроме этого данная модель систематизирует работу различных подразделений по созданию данной системы, позволяет эффективно распределить ответственность между ними, а также запланировать комплекс мероприятий по формированию указанной системы.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 20121-2014 Системы менеджмента устойчивого развития. Требования и практическое руководство по менеджменту устойчивости событий
2. К вопросам интеграции СМК и Бережливого производства Антонов С.А. сборник материалов VII международной научно-практической конференции «Национальные концепции качества: повышение качества жизни», 2016, С. 34–39. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Редакционно-издательский центр "КУЛЬТ-ИНФОРМ-ПРЕСС" (Санкт-Петербург)
3. Формирование показателей бережливости для устойчивого развития производства Антонов С.А., материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Менеджмент качества и устойчивое развитие в изменяющемся мире». ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева». 2016, С. 50–56
4. Антонов С.А., Антонов В.С., Комплексная оценка результативности бережливого производства, СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО. М: Рекламно-информационное агентство "Стандарты и качество", С. 86–89

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Сафиуллин Н.З., Сафиуллин Л.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассмотрены проблемы повышения эффективности аграрного труда на примере предприятий аграрного сектора экономики Орловской области. Были выделены кластеры по уровню производительности труда, выявлены факторы и резервы роста эффективности аграрного труда. Предлагается комплекс мероприятий, направленных на повышение уровня производительности труда в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: эффективность аграрного труда, производительность труда, сельское хозяйство.

1. Постановка задачи.

Современный мировой экономический кризис явился следствием закономерного исторического процесса смены технологических укладов. Требуется осознание ключевой роли инноваций в этих глобальных структурных трансформациях. Не менее важен в связи с этим вывод, что в период смены укладов у «догоняющих» стран появляются дополнительные шансы приблизиться к лидерам научно-технического прогресса, поскольку при формировании контуров нового уклада они могут использовать накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых государств.

Текущий кризис совпал с периодом перехода передовых стран мира к освоению шестого технологического уклада, характерными чертами которого являются ресурсосберегающие нанотехнологии, нанобиотехнологии, уникальные информационные системы. Импульсом этого процесса послужили непомерно высокие цены на энергоносители, способствовавшие массовому высвобождению капитала из устаревших производств и перетоку его в предприятия новой формации.

В этих условиях многократно усиливается роль долгосрочного прогнозирования, планирования, выбора и обоснования макроэкономических приоритетов и повышения производительности труда во всех отраслях экономики.

Актуальность проблемы повышения производительности труда для российской экономики отмечается многими учеными, поскольку именно рост производительности является главным двигателем роста производства. При этом остается много нерешенных проблем и вопросов в области активизации трудовой деятельности в аграрном секторе экономики отдельно взятых регионов, с учетом специфических условий, влияющих на возможность роста производительности аграрного труда.

Рост производительности аграрного труда, являющейся основой устойчивого развития аграрного сектора экономики страны, является приоритетной задачей в условиях функционирования России в рамках временного ограничения на ввоз продуктов из стран, присоединившихся к санкциям против Российской Федерации. На сегодняшний день динамика уровня производительности труда определяет уровень развития любой отрасли производства и устойчивость аграрной сферы.

В современных условиях, наряду с собственными научно-техническими разработками, важной задачей инновационного развития, в том числе в области биотехнологий, генетики и селекции растений и животных, является заимствование наиболее прогрессивных идей и решений в других странах мира. Это также тесно связано с построением национальной инновационной системы – сети институтов, учреждений и организаций в общественном и частном секторах, иницирующих, заимствующих, импортирующих и адаптирующих инновационные технологии в целях повышения научно-технического уровня отечественного производства. С этих позиций инновации являются как определяющими факторами преодоления текущих кризисных явлений, так и стратегическим ресурсом долгосрочного развития и встраивания отечественной экономики в зарождающуюся архитектуру нового мирового технологического уклада.

Принимая во внимание, что модернизация производства и переход на ресурсосберегающие технологии могут сопровождаться массовым высвобождением рабочей силы, большое внимание, особенно в трудоизбыточных регионах, следует уделять диверсификации, созданию новых рабочих мест, переобучению персонала, организации альтернативных видов деятельности в сельской местности. Целесообразно вернуться к системе льгот работникам образования и здравоохранения, постоянно проживающим и работающим на селе.

Таким образом, инновационный сценарий является единственным, способным обеспечить устойчивую многофункциональную конкурентоспособность и достижение стратегических ориентиров развития АПК на 2020 г. и последующие годы.

2. Анализ и предложения.

Производительность труда в сельском хозяйстве остается одним из наиболее значимых показателей эффективности производства. На макроуровне она указывает не только на

результативность использования труда, но и является одним из важных индикаторов при определении политики в сфере его оплаты. В определенной мере уровень производительности труда может свидетельствовать и о конкурентоспособности продукции.

На отраслевом уровне оценка производительности труда необходима при выявлении эффективности технико-технологических решений, на уровне товаропроизводителей – и в части выбора технологии производства, форм оплаты труда и механизмов его мотивации, анализа эффективности хозяйствования.

В связи с этим предстоит с точки зрения методологии расчета производительности труда решить ряд вопросов.

Во-первых, следует уточнить методику исчисления производительности труда в динамике. Применяемый индексный метод приводит к искажению данных о ее росте, поскольку при этом не учитывается изменение соотношения цен на отдельные виды продукции, используемые в расчетах валовой продукции сельского хозяйства.

По нашему мнению, для расчета производительности труда можно использовать показатель, применимый к другим видам деятельности в экономике страны, а именно – валовую добавленную стоимость и занятых в хозяйствах всех категорий. При этом в численность занятых необходимо включать как производящих товарную продукцию, так и тех, кто производит продукцию сельского хозяйства лишь для удовлетворения собственных нужд.

В годовой бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций целесообразно ввести показатель валовой продукции сельского хозяйства, а в статистическую отчетность – численность занятых в сельскохозяйственном производстве по категориям хозяйств (табл. 1).

Таблица 1

Схема расчета производительности труда в сельском хозяйстве

	Стоимость продукции	Занятые в сельском хозяйстве	Отношение стоимости продукции к количеству занятых в сельском хозяйстве
Хозяйства всех категорий	Валовая продукция Валовая добавленная стоимость	Все занятые в хозяйствах всех категорий	Отношение валовой добавленной стоимости к занятым
Сельскохозяйственные организации	Валовая продукция сельского хозяйства	Среднегодовые работники	Производительность труда
Крестьянские (фермерские) хозяйства	Валовая продукция сельского хозяйства	Занятые	Производительность труда
Хозяйства населения	Валовая продукция сельского хозяйства	Занятые	Производительность труда

Вместе с тем сохранится проблема сопоставления уровней производительности труда в сельском хозяйстве между регионами, а также между отдельными сельскохозяйственными товаропроизводителями-организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Однако на первом этапе этим можно пренебречь, учитывая, что ввести сопоставимые цены в настоящее время весьма проблематично, в том числе из-за большой разницы в рыночных ценах на реализуемую продукцию между регионами и хозяйствующими субъектами.

Что касается международных сравнений, то для более объективной оценки необходимо исключить влияние на ее результат таких факторов как различия в курсе валют и их постоянном изменении, а также структуры производимой сельскохозяйственной продукции.

Поэтому предлагается производить расчет, основываясь на рыночных ценах, сложившихся в соответствующем периоде в России, и использовать показатели трудоемкости тех видов продукции, которые производятся в сопоставляемых странах.

В целом, как показывают расчеты, производительность труда в сельском хозяйстве России ниже, чем в США в 8,5 раза.

По отдельным видам продукции различия в уровне производительности труда оказались существенными, значительно хуже это соотношение по всем видам мяса, лучше – по зерну и вполне сопоставимыми оказались показатели в производстве яиц.

3. Выводы

Реальная оценка производительности труда будет во многом способствовать выявлению причин, сдерживающих ее рост, изысканию путей повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем агропродовольственных рынках.

Сельскохозяйственное производство России функционирует в условиях жесткой конкурентной борьбы, что обусловлено как межотраслевыми взаимосвязями, так и все большей открытостью внутреннего агропродовольственного рынка. Обостряет проблему предстоящее вступление России в ВТО. В этих условиях на первый план встает задача повышения конкурентоспособности продукции отечественного производства, что требует существенного повышения эффективности работы аграрного сектора экономики и в первую очередь роста производительности труда.

Эффективность использования ресурсов является одним из важнейших факторов, необходимых для достижения успеха. Чем больше пользы компании извлекают из факторов производства, тем ниже их издержки, выше прибыльность по отношению к конкурентам. Поэтому технологическая эффективность является первоочередным требованием для достижения конкурентного преимущества.

Вместе с тем, ситуация с обеспечением и эффективностью использования отечественным сельским хозяйством такого важнейшего фактора производства как трудовые ресурсы складывается неоднозначно. С одной стороны, перед отраслью стоит проблема низкой производительности труда, во многом обусловленная технической и технологической отсталостью отечественного аграрного производства. С другой, предприятия, переходящие на новые методы организации и ведения производства, использование современной техники, сталкиваются с нехваткой высококвалифицированных кадров. Вместе с тем, на селе проживает более 38 млн чел., но свыше 35% экономически активного сельского населения являются безработными. Во многом такая ситуация объясняется тяжелыми условиями труда и низким уровнем его оплаты.

Несмотря на то, что 7,1 млн чел., или 10,6% от численности занятых во всей экономике России, вовлечено в сельскохозяйственное производство, в то же время соотношение уровня оплаты труда в сельском хозяйстве и экономике в целом составляет лишь 40%. Такая ситуация подрывает мотивацию работников, делает сельскохозяйственный труд не престижным, препятствует приходу новых кадров и росту эффективности их использования.

Другой причиной низкой эффективности ресурсов и производительности труда является износ основных производственных фондов сельского хозяйства. В то же время их обновление и технологическая модернизация отрасли идут недостаточно быстро. Обеспеченность отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей основными видами техники в несколько раз ниже, чем в развитых странах. Несмотря на продолжающийся в последние годы рост инвестиций в аграрное производство, выбытие техники в сельскохозяйственных организациях опережает ее поступление.

Конкурентоспособность сельского хозяйства невозможна без адекватного развития других сфер агропромышленного комплекса: производства средств производства, продовольственных товаров, а также рыночной инфраструктуры, связывающей все три сферы. Первоочередными задачами в этом процессе, по нашему мнению, являются повышение инвестиционной привлекательности отрасли с целью ее перехода на использование новейшей техники и технологий, рост производительности труда.

Вместе с тем, следует учитывать, что международная торговля сельскохозяйственной продукцией существенно искажена государственными субсидиями и прочими защитными мерами. В этих условиях развитие отечественного агропромышленного комплекса невозможно без осуществления сбалансированной таможенно-тарифной политики, недопущения поставок продукции по демпинговым ценам.

Аграрный сектор испытывает большое количество проблем, обусловленных как его отраслевой спецификой, так и особенностями развития рыночных отношений в стране. Тем не менее, располагая значительным ресурсным потенциалом и при условии его эффективного использования, имеется возможность по многим видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия на равных конкурировать с мировыми лидерами отрасли.

Список литературы

1. Бураева Е.В. Применение кластерного подхода при изучении производительности труда в аграрном секторе региональной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №31. с. 32–37.

2. Гуляева Т.И., Кузнецова Т.М., Бураева Е.В. Особенности формирования кадрового потенциала регионального АПК и его влияние на экономическую эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №29 (380). с. 16–24.
3. Гайсин Р. О технологических укладах в аграрном секторе / Р. Гайсин // Экономист. – 2011. – № 12. – С. 75-80.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития АПК РФ на период до 2020 года (Проект). – М.: ВНИИЭСХ, 2009.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (KPI)

Стрельник Е.Ю., Жуковец Т.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматривается эволюция подходов к формированию концепции ключевых показателей эффективности, предлагается классификация исторических этапов развития этой концепции и обобщаются основные идеи, характерные для каждого из этапов. В статье так же затрагивается проблема и перспективы разработки систем KPI для российских компаний на основе эконометрических исследований.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, KPI, эффективное управление, индикаторы эффективности

В настоящее время в период участившихся финансовых кризисов и высокой конкуренции на товарных и финансовых рынках перед корпорациями России остро встает вопрос повышения эффективности управления ресурсами с целью реализации стратегического потенциала. Одним из современных подходов, позволяющих обеспечить поддержку всего спектра проблем с этим связанным является совокупность механизмов управления на основе ключевых показателей эффективности (KPI). В этой связи представляется интересным изучение предпосылок формирования концепции, а так же отдельных результатов и направлений развития научной мысли в сфере управления эффективностью на стратегическом уровне в контексте известных моделей управления. Такой подход позволит нам более структурированно подойти к решению ряда вопросов эффективного управления на основе системы KPI, что является основной целью нашей научной работы.

Необходимо отметить, что в развитии концепции управления на основе KPI достаточно явно прослеживаются три основных этапа: становление, развитие, современное состояние (Таблица 1).

Таблица 1

Этапы развития концепции управления на основе KPI		
Период	Концепция	Отличительные особенности
Становление (1930-1980)	Ж. Л. Мало «Tableau de bord»; П. Друкер «Management by Objectives»	Впервые обосновывается необходимость применения неких показателей для целей управления эффективностью, как системы индикаторов для высшего звена менеджмента
Развитие (начало 20-ого века)	Р. Каплан, Д. Нортон «Сбалансированная система показателей»; К. Макнейр, Р. Ланч, К. Кросс «Пирамида эффективности»; Л. Мейсел «Модель стратегических карт»; К. Адам, П. Робертс «EP2M»	Все процессы на предприятии взаимосвязаны, показатели эффективности формируются на каждой ступени иерархии и включают как финансовые и как нефинансовые индикаторы
Современное видение (начало 21-ого века)	Х. Рамперсад «Концепция универсальных систем показателей»	Появляются цели личности, которые взаимосвязаны с целями компании. Возникает необходимость в определении KPI для каждой личности

Этап становления характеризуется появлением идеи о целесообразности управления компанией на основе некоторых индикативных показателей и разработкой базовых положений этой модели управления. Одной из наиболее ранних работ, относящихся к этапу становления концепции управления на основе KPI, является работа Ж.Л. Мало «Панель управления» (Tableau de Bord), в которой предлагается рассматривать отдельные индикативные показатели (панель управления) как инструмент для выбора, документирования и интерпретации объединенных причинно-следственными связями финансовых и нефинансовых показателей [2]. К этапу становления относится также концепция управления по целям (Management by Objectives – MBO), разработанная в 1954 году Питером Друкером, в которой он подчеркивал необходимость использования панели управления в бизнесе и обосновал основные показатели оценки эффективности [3].

Концепция управления на основе индикативных показателей получила развитие не сразу, лишь в 90-х годах 20-ого века, когда в США начался настоящий бум развития систем оценки эффективности, и было предложено множество теорий, таких, как, модель стратегических карт Мейсела [5], «пирамида эффективности» К. Макнейра, Р. Ланча и К. Кроссоми [6], [7]. В 1993 году в журнале Manufacturing Europe была предложена модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement), которая также известна как модель Адамса и Робертса [8]. Наибольшую известность получила концепция сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard, BSC), разработанная в 1992 году профессором Гарвардского университета Робертом Капланом и консультантом по вопросам управления Дэвидом Нортон, в которой, по мнению ряда специалистов, достигается равновесие между краткосрочными и долгосрочными целями предприятия, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными бизнес-процессами, внешними и внутренними факторами деятельности, и в результате выстраивается причинно-следственная цепочка по реализации стратегии [9].

Современный этап характеризуется формированием унифицированных подходов к управлению на основе ключевых показателей эффективности. Универсальная система показателей была описана Хьюбертом К. Рамперсадом в 2003 году. Согласно данной концепции KPI служат одновременно двум целям – мотивации персонала и стратегическому развитию [4].

Российские компании начали применять концепцию KPI сравнительно недавно, тем не менее, достаточно широко – в настоящее время система ключевых показателей эффективности внедряется не только в корпоративных структурах различных видов деятельности, но и в учреждениях образования, здравоохранения, государственных структурах и т.д.

Следует отметить, что научно обоснованный подход при выборе системы KPI для отечественных компаний должен базироваться не только на теоретических положениях, определяющая роль должны отводиться прикладным исследованиям, базирующимся на эмпирическом анализе влияния совокупности финансовых и нефинансовых показателей на результат деятельности компании, который в рамках стоимостного управления (VBM), определяется показателями стоимости акционерного капитала [1].

В целом, можно заключить, что управление компанией на основе ключевых показателей эффективности имеет широкие перспективы для отечественных компаний в современных условиях, поскольку позволяет, как показывает теория и практика, достичь высоких результатов в части реализации стратегии развития и мотивации персонала.

Список литературы

1. Анкудинов А.Б. Индикаторы эффективности вклада менеджмента в создание акционерной стоимости на зрелых и формирующихся рынках // Вестник казанского государственного финансово-экономического института. – 2007. – С.58–60
2. Еремина Г.А. Ключевые показатели эффективности как инструмент управления организаций/ Еремина Г.А.//Интернет журнал «Науковедение» – 2015. – Том 7,№5 – С. 1–5
3. Лапаев П.Ю. Применение ключевых показателей эффективности в управлении по целям/ П.Ю. Лапаев//Актуальные направления научных исследований: от теории к практике – 2015, №1(3). – С. 318–319
4. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность: пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 352 с.
5. Сахнов С.Н. / Сбалансированная система и система ключевых показателей/ С.Н. Сахнов //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014, №4. – С. 147–149
6. McNair C.J., Lynch R.L., Cross K.F. Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree? // Management Accounting. – 1990, November. – С. 28–35
7. Watts, T. & McNair-Connolly, C. J. New performance measurement and management control systems// Journal of Applied Accounting Research. – 2012, 13 (3). – С.226–241.

8. Adams C., Roberts P. You Are What You Measure//Sterling Publications Ltd. -1993 – С.504–507
 9. Kaplan, Robert S. & Norton, David P. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance //Harvard Business Review. – 1992. (Jan-Feb) -С.71–79

НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.

Тазеев И.И., Нуриева Э.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: на протяжении многих лет нефтегазовый сектор России является базовым звеном российской экономики, обеспечивающим значительную долю ВВП и формирующим до половины доходов федерального бюджета. В условиях низких мировых цен на энергоносители и ряда накопившихся внутренних проблем, связанных с развитием нефтегазового сектора возникают риски, которые могут повлиять на устойчивое экономическое развитие страны. В целях минимизации данных рисков нефтегазовый сектор России нуждается в существенной технологической модернизации и инновационном развитии. В работе раскрыты основные проблемы развития нефтегазового сектора и некоторые пути их решения.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, экономическая безопасность, модернизация, инновации.

Россия является поистине уникальной нефтегазовой державой, которая обладает одним из крупнейших в мире минерально-сырьевым потенциалом топливно-энергетических ресурсов, что является основой гарантированного обеспечения экономической и энергетической безопасности страны.

По данным британской нефтегазовой компании BP plc, опубликованным в Статистическом обзоре мировой энергетики 2016 (Statistical Review of World Energy 2016), по состоянию на 2015 год Россия занимает шестое место в мире по доказанным запасам нефти с результатом 102,4 млрд. баррелей, что составляет около 6% от мировых доказанных запасов нефти и второе по доказанным запасам природного газа с результатом 32,3 трлн. куб. м., что составляет около 17,3% от мировых доказанных запасов природного газа [1].

Нефтегазовый сектор как базовое звено топливно-энергетического комплекса занимает в структуре экономики России гораздо большую долю, чем в других развитых странах. В России нефтегазовый сектор не только выполняет инфраструктурную функцию (снабжения сырьем и топливом), но и является центральным сектором национальной экономики, обеспечивая около 36% доходов федерального бюджета и около 20% ВВП [2].

В последние годы на мировом рынке нефти сформировалось устойчивое превышение ее предложения над спросом, что привело к значительному снижению мировых цен на нефть.

Значительный негативный эффект данный факт оказал на величину доходов, получаемых федеральным бюджетом от нефтегазового сектора (таблица 1). Так в 2015 году нефтегазовые доходы федерального бюджета снизились на 21%, что привело к снижению доходов федерального бюджета на 5,8%.

Таблица 1.

Динамика доходов федерального бюджета с 2013 по 2016 годы

Показатели \ период	2013	2014	2015	2016
Доходы федерального бюджета, млрд. руб., в том числе:	13020.00	14497.00	13659.00	13460.00
Нефтегазовые доходы, млрд. руб.	6534.00	7434.00	5863.00	4844.00
Нефтегазовые доходы в структуре доходов федерального бюджета, в %	50.2	51.3	42.9	36.0

Однако, несмотря на низкие цены на нефть в развитии нефтегазового сектора России сохраняется стабильная динамика (таблица 2).

Добыча сырой нефти на протяжении последних четырех лет показывает положительную динамику в 1,5% годовых. В 2016 г. добыча сырой нефти в России достигла 547 млн. т., что является

максимальным уровнем за период с 1990 г. Позитивное влияние на динамику нефтедобычи оказал осуществленный в последние годы ввод в эксплуатацию нескольких новых крупных месторождений в Восточной Сибири и на севере Европейской части страны, а также осуществленные изменения в налоговой системе (налоговый маневр), стимулировавшие освоение новых регионов добычи и углубленную разработку эксплуатируемых месторождений [4]. Так в 2016 году в России было открыто 47 нефтяных и 1 газовое месторождение [2].

Таблица 2.
Динамика добычи сырой нефти, природного газа и производства нефтепродуктов с 2013 по 2016 годы

Показатели \ период	2013	2014	2015	2016
Сырая нефть, тыс.т.	523172.00	526654.00	533551.00	547306.00
Природный газ, млн. куб. м.	667800.00	641900.00	635 500.00	640007.00
Нефтепродукты, тыс.т.	197315.00	206537.00	196665.00	176909.00

Однако в последние годы темпы роста добычи сырой нефти замедлились, по причине ухудшения условий ее добычи. Для решения этой проблемы необходимо освоение как новых месторождений в регионах с неразвитой или отсутствующей инфраструктурой, так и не вовлеченных в разработку запасов худшего качества в освоенных регионах. В этих целях в 2016 году инвестиции вертикально-интегрированных нефтяных компаний в нефтедобычу составили 1,2 трлн. руб., что на 12% выше, чем в 2015 году [2].

Производство нефтепродуктов в 2015 и 2016 годах показало отрицательную динамику. Основным фактором снижения данного показателя является снижение производства мазута под влиянием "налогового маневра" (повышение ставки экспортной пошлины на мазут). Производство автобензина и дизтоплива за период с 2013 по 2016 годы имеет положительную динамику. Глубина переработки нефти повысилась до 79,2 % (в 2013 г. 71,7 %). Этому способствует модернизация нефтеперерабатывающих производств (с 2011 года введены в эксплуатацию или модернизированы 70 установок) [2].

В 2016 году впервые за последние несколько лет наблюдается увеличение объемов добычи природного газа. Этому, в том числе способствует запуск газопровода «Краснодарский край – Крым», обеспечивший бесперебойное снабжение газом потребителей Крыма.

Основной решения стратегических задач, стоящих перед нефтехимическим сектором является его инновационное развитие. В ближайшей перспективе оно будет решаться на основе реализации проектов, имеющих общенациональное значение и способных дать значительный экономический эффект. Так же ключевой задачей развития нефтегазохимического сектора является работа по снижению зависимости от импортного оборудования, технологий и материалов. В 2016 году доля импортных катализаторов нефтепереработки снизилась с 62,5% до 39%, нефтехимии – с 38,3% до 27,5% [2].

Подводя итоги, отметим, что, несмотря на сохранившиеся низкие цены на энергоносители на мировых сырьевых рынках нефтегазовый сектор России в 2016 году показал хорошие результаты развития, оставаясь гарантом энергобезопасности страны и обеспечивая треть доходов федерального бюджета. Ключевыми задачами развития нефтегазового сектора на среднесрочную и долгосрочную перспективу являются поддержание стабильных цен на нефть, развитие новых технологий, в том числе для арктических проектов, совершенствование налоговой политики, стимуляция разработки малых месторождений, развитие рынка газа, а также снижение импортозависимости предприятий нефтегазовой отрасли.

Список литературы

1. BP plc [Электронный ресурс]: Статистический обзор мировой энергетики за 2016 г. – Официальный сайт BP plc, 2017. – Режим доступа: <http://www.bp.com>
2. Министерство энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]: Итоги работы топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в первом полугодии 2016 года; Итоговое

- заседание коллегии Министерства энергетики Российской Федерации. – Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации, 2017. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru>
3. Федеральное казначейство [Электронный ресурс]: Федеральный бюджет. – Официальный сайт Федерального казначейства, 2017. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>
4. Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара [Электронный ресурс]: Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. – Официальный сайт Института Гайдара, 2017. – Режим доступа: <https://www.iep.ru>

ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Улесов Д.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Научно-техническая революция коренным образом изменила положение информации, как элемента знания, в системе факторов общественного производства, выдвинув ее в ряд ведущих предметов труда, решающих средств труда, а также важнейших продуктов человеческого труда. Информация и знания стали одними из ведущих хозяйственных ресурсов, наряду с трудом, капиталом и природными факторами определяющим эффективность производства и логику макроэкономической динамики. Производство и потребление научно-технической информации играют ведущую роль в современных хозяйственных системах, предопределяя место отдельных стран и регионов в мирохозяйственном разделении труда, обуславливая радикальные изменения характера, содержания и форм общественного труда и оказывая решающее воздействие на характер, темпы и источники экономического роста.

Становление информационного технологического способа производства, идущего на смену индустриальному, выдвигает перед современной наукой и мировой экономикой проблему комплексного осмысления процессов производства и потребления информации и преобразования ее в знания, а также их общественного движения в системе экономических отношений мирового хозяйства. Глобализация информационного производства и вовлечение в производственные процессы все новых слоев созданной в обществе научно-технической информации требуют повышенного внимания к логике современного экономического роста, к исследованию обратных связей в экономике и к их сознательному использованию в процессе государственного регулирования производства научных знаний.

Воздействие информационного производства на характер экономической динамики требует осмысления модификации промышленных циклов и усиления роли длинных волн экономической конъюнктуры в современных хозяйственных процессах, а также выявления связи проводимой в стране технологической политики с инфляционными тенденциями и структурными диспропорциями в экономике. Требуется особое внимание проблеме становления единой научно-технической политики на всем евроазиатском экономическом пространстве, формирование которой приходится на кризисный период развития мировой экономики. Сложные задачи, стоящие перед субъектами хозяйствования, вынужденными действовать на информационном рынке в условиях глобальных технологических сдвигов, повышают актуальность и практическую значимость изучения рынка научно-технической информации, характера его воздействия на экономическую динамику, институциональной структуры этого рынка и логики его государственного регулирования, а также разработки проблем управления технологической структурой производства на предприятии, составляющих предмет исследования технологического менеджмента. В частности, требует пристального внимания и приспособления к быстро меняющимся требованиям информационного рынка концепция жизненных циклов технологических нововведений.

Наконец, требуют концептуального осмысления вытекающий из факта становления информационного технологического способа производства кризис индустриальной парадигмы в экономической науке и связанное с ним формирование информационной парадигмы, предполагающее коренной пересмотр гносеологической концепции, философско-методологических оснований и всей системы причинности, принятой в современной экономической науке. В связи с этим остро стоит задача разработки единой системы научных методов и подходов, которые позволили бы связать рассматриваемые группы проблем и объединить их исследование общей логикой, вытекающей из специфических особенностей информационного производства и его роли в современных хозяйственных системах.

К концу двадцатого столетия достаточно ясно определились некоторые черты, которые стали доминирующими признаками экономики XXI века. Современные достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию

глобальной электронной среды для экономической деятельности, что, в свою очередь, открыло новые возможности для организационного и институционального дизайна в бизнесе и других сферах социально-экономической деятельности человека.

Основные особенности экономики, основанной на знаниях, заключаются в том, что эта экономика использует информационные ресурсы, которые обладают рядом специфических черт, отличающих их от ресурсов в индустриальной экономике. Эти различия отражены в таблице.

Таблица 1

Свойства информационного ресурса

Ресурсы в индустриальной экономике	Ресурсы в информационной экономике или экономике, основанной на знаниях
Материальные потоки и запасы	Нематериальные потоки и запасы
В процессе использования уменьшаются	В процессе использования увеличиваются
Частное благо	Общественное благо
Ограниченный	Неограниченный
Тиражируемые с большими затратами	Тиражируемые с малыми затратами
Убывающая предельная полезность	Сетевые эффекты и возрастающая предельная полезность

Сопоставление ресурсов в индустриальной экономике с информационными показывает, что первые характеризуются, как правило, материальными потоками и запасами, в то время как для знаний и информации характерны нематериальные потоки и запасы.

Кроме того, знания увеличиваются, если они передаются, тиражируются и используются и, наоборот, если знания не используются, то они уменьшаются и разрушаются. Этим они отличаются от основных фондов, которые чем больше используются, тем в большей мере изнашиваются, уменьшая свою стоимость.

В рамках данного исследования рассмотрены вопросы, связанные с функционированием информации и знаний в экономике, сущностью информационного блага, действием экономических законов по отношению к информационным продуктам, формами существования информации и знаний и их участия в экономических процессах и отношениях, подходами к определению ценности и цены информации в формирующихся условиях хозяйствования, обусловленных переходом многих стран к качественно новому этапу развития – информационной экономике – и соответствующей трансформации взаимоотношений в рыночной экономике.

Известно, что для существования человеку необходим доступ к благам, т.е. к таким предметам, явлениям, продуктам труда, которые удовлетворяют его потребности и обеспечивают достижение определенных целей и устремлений. Одним из фундаментальных экономических законов является закон возрастающих потребностей. По мере социально-экономического развития потребности людей возрастают и характеризуются все большим разнообразием. В настоящее время все более насущной является потребность в информации, возникающая как у отдельных индивидов, так и у организаций. Различные формы воплощения информации и знания выступают в качестве благ, удовлетворяющих информационные потребности человека и организаций.

Можно предположить, что информация является благом экономическим и участвует в экономических отношениях как ресурс и как специфическое экономическое благо – товар, т.е. продукт, произведенный для обмена. В связи с этим важным представляется определить, частным или общественным благом является информация. Исходя из множественности форм проявления информации, возможностей ее включения в экономическую деятельность, различная по содержанию и формам фиксации информация может быть отнесена и к общественным, и к частным благам.

Таким образом, можно сказать, что информация, независимо от форм её существования и использования в экономической деятельности, коренным образом отличается от таких ресурсов, как капитал, природные ресурсы, труд, что оказывает существенное влияние на специфику обращения информации в экономической системе. Поэтому особый интерес представляет изучение сущности и характеристик информации и знаний, а также анализ процесса производства информации и её обращения в качестве ресурса и товара.

Очевидно, что в условиях экономики, основанной на знаниях, на первый план выдвигаются скорость и качество обработки новых информационных сигналов, появляющихся знаний. Стремительность получения экономической действительности влияет на неопределенность и устойчивость компании, рынков, национальных экономик.

Список литературы

1. Улесов Д.В., Сафиуллин Л.Н. Теоретические основы информации как фактора производства // Актуальные проблемы экономики, управления и права. – №1. – 2008. – С.45–49.

КОНКУРЕНТ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ —ЗАБОЛЕВАНИЕ КИТАЙСКОГО ЭКСПОРТА

Цуй Вэйгуан

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в последние годы экспорт Китая сохранил быстрый рост, активный торговый баланс продолжает расширяться, и постепенно добился сдать новым образом торговой власти. Но высокие темпы роста экспорта Китая в значительной степени зависят от расширения «количества», было установление при потреблении ресурсов во внутренних и внешних ресурсах «экстенсивного» режим. По мере усиление рыночная конкуренция, большинство предприятия принимает ценовую конкуренцию, чтобы принять международный рынок, это принесло расстройство рынка, низкую эффективность, но и это даёт повод зарубежным странам чтобы провести антидемпинг и другие торговые ограничение на наших товарах. В настоящее время ценовая конкуренция экспорта попала в ловушке, серьезно препятствует устойчивому росту экспорта.

Ключевые слова: Китай, ценовая конкуренция, экспорт, антидемпинг.

Отрицательное влияние низкой ценовой конкуренции.

Прежде всего, в результате чего «обнищания роста». «обнищания роста» это означает то, что объема экспорта увеличится, параллельно доходность сокращается или покажется отрицательной доходностью. В некоторых из опыта развивающихся стран, в процессе индустриализации, отсутствие иностранных валют и предложение огромного количества рабочей силы часто заставляют их хищнически осваивает ресурсов и неэффективно проводит экспорт, увеличится импортозамещение, сократить безработицу, по этому более или менее проходит в «Ростов обнищания» экспорта. Низкая ценовая конкуренция мешает улучшение нашего долгосрочного экспортного условия, отрицательно влияет структуру экспорта и улучшение конкурентоспособности.

Во-вторых, ценовая конкуренция приносит торговые конфликты. По статистике ВТО, Китай является самым большим страна-членом подвергшийся антидемпинговые и антидемпинговые исследований. Кроме текстильных и швейных изделий и некоторых ресурсов, экспорт телевизоров, кондиционеров, DVD, подшипники, велосипедов, мотоциклов, автозапчастей и других механических и электротехнических изделий, также вошли в зрение иностранных антидемпинговых расследований, ещё ухудшил внешнюю среду для экспорта Китая.

Кроме того, долгосрочный низкий ценовой экспорт давал иностранных потребителей впечатление, то что «Сделан в Китае» низкосортный, плохое качество, даже если качество китайских экспортных изделий улучшилось, но трудно изменить взгляд международных потребителей, мешает улучшение общего имиджа «Сделано в Китае».

Контрмеры

1. Осуществление необходимых ограничений на экспорт важнейших ресурсов, которые связаны с национальной экономической безопасности, это не только общий способ международной политики, но и позволяет ВТО.

2. Быстрее изменять способ роста экспорта, а также поощрять предприятия проводить независимые исследования и разработки, а также активно поддерживать экспорт высокотехнологичной продукции с независимыми правами интеллектуальной собственности и независимых брендов, а также регулировать структуры экспорта.

3. Повышать ставки экспортной пошлины скидки на высокотехнологичные продукты, снижать экспортную ставку налоговых скидок трудоемких продуктов, пусть политика возврата экспортной пошлины по стимулированию экспорта станет тем что поощрять и ограничить деятельность экспорта для того, чтобы лучше обеспечивать регулирование структуры экспорта

4. Улучшить «Закон о внешней торговле» в «Закон о борьбе с недобросовестной конкуренцией», укрепить «Закон о товарных знаках», усилить «Патентный Закон» «Закон о защите интеллектуальной собственности» чтобы нормативовать конкурентное поведение предприятий, улучшить условие конкуренции на рынке и порядок экспорта.

5. Высокая концентрация экспортного рынка является одной из причин чрезмерной конкуренции. Таким образом, должно продолжаться осуществлять стратегию рыночного плюрализма, стимулировать больше предприятий, чтобы открыл новые рынки, расширить пространство экспорта, уменьшать зависимость традиционных рынков и конкуренции.

Список литературы

1. Ян Данхуй. Исследование проблемы китайского экспорта //Экономическое время Китая. – 2006. – С. 5.
2. Ш Бинжан, Шен Гомин. Фактор искажения цен экспорта и промышленные предприятия в Китае //Промышленная экономика Китая. – 2012. – С. 2–5.
3. Зханг Джи, Чжоу Сяоянь, Чжэн Вэнпин, Лу Чжэ. Фактор искажения рынка вдохновили ли экспорт китайских предприятий //Мировая экономика. – 2011. – С. 8–9.
4. Хан хй чао, Ши каннин. Гипотезы «порог качества» китайского экспорта и ее испытание //Промышленная экономика Китая. – 2014. – С. 4–5.

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Чаплыгина В.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Предмет. Актуальность данной проблемы определяется тем, что от четко разработанной системы мотивации зависит как социальная и творческая активность персонала, так и результаты деятельности всего предприятия. Данная проблема исследовалась во многих трудах ученых-экономистов, таких, как Ю.П. Клочков [1], М.Н. Алена, Н.Г. Шемистурова [2], М.В. Бугаева, Титов Е.Ю. [3], Н.С. Давыдова [4], А.С. Козлова, Ж.А. Ермушко [5]. Объектом исследования является система мотивации персонала данной компании в условиях концепции «бережливого производства». Целью данной работы – разработать инструменты концепции «бережливого производства», а также эффективную систему мотивации персонала. для данной организации.Методология. В процессе исследования проблемы мотивации персонала в условиях концепции «бережливого производства» использовались методы канбан, точно в срок, андон. Результаты. В ходе анализа рабочего процесса компании были выявлены потери, которые она, организация, несет. Были разработаны инструменты концепции «бережливого производства» для того, чтобы компания осуществляла свою деятельность без потерь. Также в ходе исследования была разработана эффективная система мотивации персонала. Область применения. Деятельность организации. Выводы. Сделан вывод о том, что «бережливое производство» гарантирует инновационное развитие компании, которая основывается на лидерстве не только руководителей, но и на развитии творческого потенциала работников. Ключевые слова: мотивация персонала, материальная мотивация, нематериальная мотивация, бережливое производство.

В современных условиях создание конкурентоспособной системы стимулирования труда в организациях является приоритетной задачей. Смысл конкурентоспособной системы стимулирования труда выражается в ее результативности и соответствии стратегическим целям и задачам развития бизнеса, с одной стороны, а с другой стороны, формированию и выстраиванию таких действий со стороны сотрудников, которые не допускают возникновения потерь на рабочих местах. Целесообразно регулярно менять систему мотивации подобно постоянному обновлению стратегических целей после их достижения. Важным моментом является и выстраивание действий сотрудниками, не допускающих возникновения потерь на рабочих местах. Для формирования таких четко выстроенных действий каждый сотрудник должен знать сферу своих обязанностей [1, с.28].

Нельзя оставить без внимания концепцию «бережливого производства» и систему мотивации персонала при ней. Прежде всего, концепция «бережливого производства» – это подход к управлению организации, который направлен на повышение качества работы за счет устранения всех видов потерь [2,с.63]. Концепция показывает как правильно нужно выполнять работу для того, чтобы достигнуть поставленных целей.

В данной статье мы, на примере компании ООО «Спецторг-Казань», разработаем и внедрим концепцию «бережливого производства» и посмотрим как именно будет осуществляться система мотивации персонала. ООО «Спецторг-Казань» – компания, которая занимается оптово-розничной торговлей посуды и хозяйственных товаров. Компания осуществляет свою деятельность на рынке

Казани уже 15 лет. Условно организацию можно разделить на 3 составляющих: офис, склад и торговый зал. Всего в компании работают 40 человек. Иерархия ООО «Спецторг-Казань»:

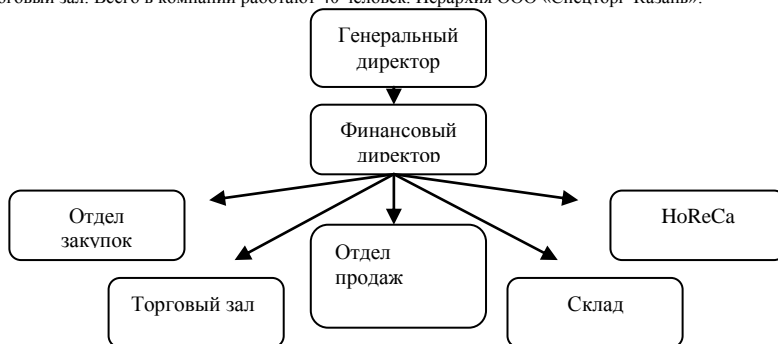


Рисунок 1. Иерархия компании ООО «Спецторг-Казань».

На данный момент мотивация персонала в компании ООО «Спецторг-Казань» не систематизирована, имеет хаотичный вид. Мотивация выражена материальными премиями.

Тщательно проанализировав рабочий процесс компании были выявлены следующие потери: закупка неустраиваемого товара, закупка товара «про запас», формирование товарного запаса, транспортировка товара, дефекты товара, хранение товара на складе, простаивание товара на складе, неправильная выкладка товара, некорректное обслуживание покупателей до и после покупки, движения товара. Для устранения всех видов потерь внедрим в рабочий процесс концепцию «бережливого производства». Для этого необходимо использование следующих инструментов:

1. Точно в срок [3, с.445]. Внедрение данного инструмента позволит избавиться от запасов и простаивания товара на складе. Он предполагает формирование спроса на товар по мере необходимости, в таком количестве, которое нужно потребителю и не больше. Для данного инструмента необходимо четко наладить поставки товара, чтобы по мере возникновения потребности у потребителей, компания во время могла его удовлетворить.

2. Канбан [4, с.90]. Внедрение данного метода позволит решить сразу ряд проблем: это и закупка неустраиваемого товара, формирование и хранение товарных запасов, простаивание товара, излишнее движение товара, которое не приносит ценности конечному потребителю. Канбан позволит максимально систематизировать весь рабочий процесс, устранить большинство потерь.

3. Андон [5, с.46]. Благодаря этому методу каждый сотрудник будет знать свое место в организации, свои функции. Каждый работник будет знать на каком этапе работы находится он, а на каком его коллеги. Помимо того, что этот метод способствует налаживанию всей работы, он также мотивирует персонал на выполнение своей работы качественней и быстрее, чем его коллеги.

Важно заметить, что для внедрения этих инструментов в деятельность компании мало просто разработать их и применять в процессе работы. Именно здесь так важно правильно суметь замотивировать персонал [6, с.115]. Для более «мягкого» внедрения концепции «бережливого производства» в жизнь компании, предлагается помимо материальных методов также использовать и нематериальные методы стимулирования труда [7, с.84]: инициативу сотрудников можно поощрять баллами, которые в будущем могут принести им определенную выгоду; оплата расходов на транспорт и связь; формирование своего рода «банка выходных» помимо субботы и воскресенья, праздничных дней и отпуска; успехи сотрудников должны быть признаны публично; карьерный рост.

Предложенные рекомендации являются важной частью осуществления эффективного менеджмента в организации. Результатом таких нововведений в системе мотивации персонала станут существенный рост финансовых показателей, выход на новый уровень клиентов, ну и, конечно, качественное изменение персонала.

Список литературы

1. Клочков Ю.П. «Бережливое производство»: понятия, принципы, механизмы. // Инженерный вестник Дона. 2012. №2. С. 27–31.
2. Аленина М.Н., Шемшурова Н.Г. «Бережливое производство» и возможность внедрения LEAN-технологий на российских предприятиях. // Качество в обработке материалов. 2014. №1. С. 61–68.

3. Бугаева М.В., Титов Е.Ю. Совершенствование системы мотивации производственного предприятия // Инновационные технологии в науке и образовании. 2015. №4 (4). С. 445–449.
4. Давыдова Н.С. «Бережливое производство» как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Инженерный вестник Дона. 2012. №2. С. 89–94.
5. Козлова А.С., Ермушко Ж.А. Бережливое производство как эффективный подход к менеджменту и управлению качеством в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: по материалам VII студенческой международной заочной научно-практической конференции. М.: «МЦНО». 2013. №7. С. 45–47.
6. Кондратьева И.С. Бережливое производство и практика его реализации // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сборник статей XVIII международной студенческой научно-практической. Конференции. Новосибирск, 2014. № 3. С. 113–116.
7. Долгов М.Ю. Особенности системы мотивации персонала в инновационных организациях // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 82–84.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ СОВРЕМЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Шамсиева Л.А., Шамсиева Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье анализируются методы стимулирования персонала на современном предприятии. Раскрывается необходимость нематериального стимулирования персонала на современном предприятии. Проанализированы основные методы нематериального стимулирования сотрудников в России и потенциальные будущие методы, которые могли бы стать эффективными. Отмечены недостатки и достоинства современного стимулирования персонала предприятия. В ходе проведённого исследования потребностей работников выявлена важность развития системы нематериального стимулирования.

Ключевые слова: система стимулирования персонала, методы нематериального и материального стимулирования, мотивация работников, потребности работников.

В условиях конкуренции и ориентации на прибыль, каждая компания стремится использовать все возможные способы для повышения качества своей продукции, внедрения новых идей и инноваций, увеличения продуктивности труда и улучшения качества обслуживания. Одной из мер, способных содействовать выполнению этих задач, является стимулирование персонала.

Стимул – это способ направленного воздействия на поведение работников предприятия для повышения эффективности их работы в целях достижения поставленных задач. К разновидностям стимулирующих воздействий относятся материальное и нематериальное стимулирование.

Методы стимулирования персонала предприятия бывают самыми разными, и большое влияние оказывает изученность системы стимулирования на предприятии, общей системы управления персоналом и специфики деятельности самого предприятия.

Стимулирование – это разработка и использование различных стимулов для мотивирования людей. Стимулирование играет на предприятии главную роль действенных мотиваторов или основных носителей интересов работников [2, с. 50]. Важно отметить, что стимулирование существенно отличается от мотивирования персонала предприятия тем, что оно представляет собой один из инструментов мотивирования персонала.

У персонала развитие таких важных характеристик их трудовой деятельности, как качество работы, результативность, старание, усердие, настойчивость, добросовестность зависят от мотивации и стимулирования персонала [9, с. 72]. Таким образом, для позитивного развития нужно использовать твердую сформированную систему стимулирования.

Получение совершенного результата деятельности предприятия зависит от многих факторов, поэтому необходимо определить и проанализировать факторы внешней и внутренней среды, которые оказывают воздействие на процесс управления персоналом предприятия и на мотивацию работников, прогнозируя возможные отклонения в положительную и отрицательную сторону, и мероприятия по устранению возможных негативных последствий [9, с. 198].

При применении системы стимулирования, важно понимать из каких личностей состоит коллектив, их желания и потребности [8, с. 382]. Анализируя теории различных авторов, можно установить следующие потребности современного человека: потребность в деньгах, потребность в признании, потребность к уважению, потребность к общению [3, с. 99-100]. Эти потребности

относятся и к потребностям сотрудника, работающего в коллективе на предприятии. А мотивами, следовательно, выступают: материальное поощрение, моральное поощрение, самоутверждение, принуждение. В теории все конечно ясно, но когда процесс переходит на практику, появляется вопрос выбора метода стимулирования для роста результативности деятельности работников. Вопрос рано или поздно задаёт себе работодатель по разным причинам. Допустимы две версии: либо системы стимулирования не было совсем, либо существующая система стимулирования изначально сформирована слабо и даёт сбой. Сбой системы стимулирования персонала может быть по разным причинам. И одной из главных причин является изменение мотиваторов для работников. Однако существуют и другие факторы:

- в системе стимулирования персонала предприятия преобладают негативные стимулы, оказывающие демотивирующее воздействие на людей, и вызывает их сопротивление;
- противоречие программы стимулирования, которое отрицательно сказывается на сложившейся организационную культуру компании;
- отсутствие гибкой системы оценки персонала в организации, что способствует снижению качества труда работников [7, с. 8].

Чтобы избежать возможных ошибок, руководитель предприятия должен ясно и четко представлять себе, что такое система стимулирования и что для его сотрудников является приоритетным. Например, стимулирование не может быть только денежным, так как доказано, что эти стимулы, показанные как премии и штрафы, влияют на мотивацию, только если их размер составляет не менее 20% от постоянной зарплаты. Но ни один сотрудник не будет более продуктивно работать просто так «за спасибо» [7, с. 9]. Поэтому необходимо изучить систему оплаты труда. Обратим внимание на следующие факторы, влияющие на формирование системы оплаты: стаж работы каждого сотрудника, его квалификационный уровень, отношение к работе, виды выполняемых работ, условия труда. Это делается для того, чтобы избежать одной из наиболее часто встречающихся ошибок: премии выписываются всем. Премию нужно справедливо заслужить. И, соответственно авторской точке зрения, материальное поощрение должно быть предоставлено лучшим работникам организации. Для других сотрудников это будет стимулом повысить свою работоспособность [7].

Следующим шагом разрабатываются неденежные формы стимулирования. На данном этапе вырабатываются натуральные, моральные, организационные и другие стимулы, разработка которых обязана соответствовать конкретным должностям на предприятии. Без использования и внедрения нематериальных стимулов любая программа стимулирования персонала будет малоэффективной [5, с. 34].

Стимулирование как метод воздействия на трудовое поведение опосредовано через его мотивацию. При стимулировании побуждение к труду происходит в форме компенсации за трудовые усилия. Деление стимулов на «материальные» и «моральные» условно, поскольку они взаимосвязаны. Например, премия выступает и как акт признания по отношению к работнику и как оценка его заслуг, а не только материальное вознаграждение результатов труда. Иногда у работников ориентация на общение, принадлежность к определенному сообществу, престиж проявляются сильнее, чем ориентация на денежное вознаграждение [6, с. 8].

Проблема стимулирования персонала очень актуальна. Современный менеджер должен постоянно отмечать ценность работника для коллектива, наличие у него творческого потенциала, положительных сторон, хороших качеств, достигнутых результатов. Эта оценка должна быть максимально объективно опираться не на общие впечатления, а на конкретные, точные показатели и данные.

Создание системы стимулирования персонала в российских условиях рынка является одним из наиболее важных резервов управления компаниями. При данном следует помнить, что материальные факторы далеко не всегда выходят на первый план и не могут быть единственной формой вознаграждения за труд. Главное – привлекательность труда, его творческий характер и естественно желание работать. Вот именно эту привлекательность и необходимо создавать менеджеру, постоянно обновляя содержание труда каждого подчиненного [1, с. 149].

Нематериальные стимулы могут быть самыми разными и их можно распределить на три группы: социальные, моральные, социально-психологические. Применение их в совокупности дает возможность добиться высокой эффективности.

Центр Superjob исследовал потребности работников и видение этих потребностей менеджерами.

На рисунке 1 представлен рейтинг потребностей.

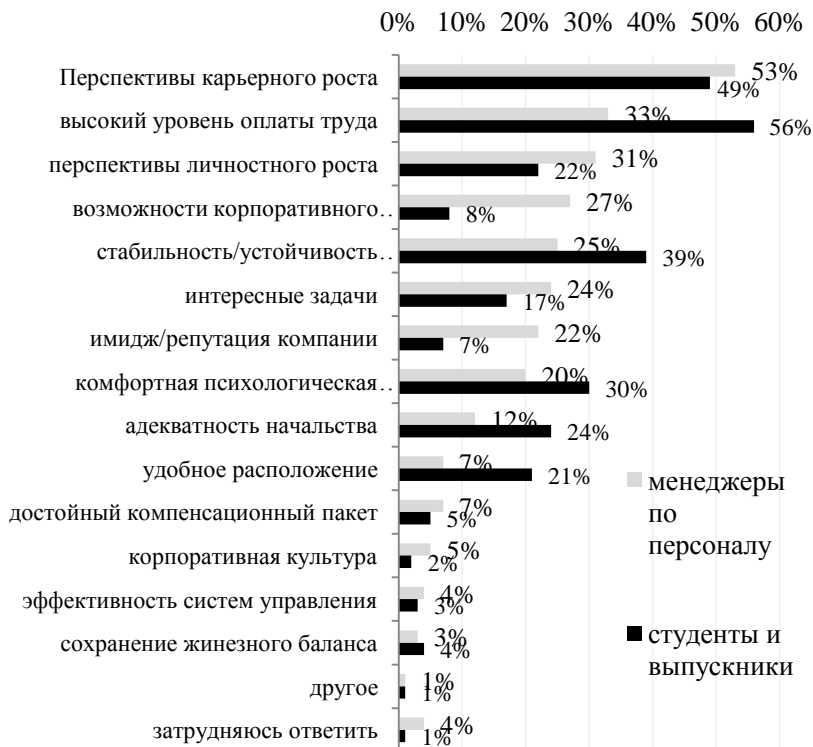


Рис. 1. Чего ждут студенты от работы / как оценивают менеджеры ожидание студентов

Как видно на рисунке, размер заработной платы занимает лидирующую позицию у соискателей. Следующую позицию по системе ценностей работников имеет карьерный рост, что тоже можно рассматривать как фактор увеличения зарплаты, а также общественного влияния. За этими позициями следует группа потребностей, характеризующие как психологический климат предприятия. Объединяя факторы: имидж компании, комфортная психологическая атмосфера, адекватность начальства, корпоративная культура – мы получим 63%. Следовательно, суммарная величина психологического климата для работников важнее заработной платы. Это свидетельствует о необходимости развития данной системы стимулов в будущем [4].

На рисунке 1 в статистике ожиданий и потребностей студентов от будущей работы: потребности саморазвитии, то есть в повышении личных навыков, бренд компании, желание ответственности занимали далеко не первое место. В настоящее время менеджеры в основном используют в качестве стимулов материальные ценности нефинансового характера, потому что они располагают сотруднику к компании, не обаяывая его особой ответственностью, к которой он не готов. Тем не менее, постепенно менеджмент будет совершенствоваться в направлении личной ответственности каждого работника за свое время, доход, продвижение по карьерной лестнице и признание окружающих.

На мой взгляд, именно методы нематериального стимулирования влияют на общее впечатление от работы, нежели если сотрудник довольствовался только размером заработной платы. Однако, действия по мерам стимулирования очень избирательны. Перефразируя известную поговорку, можно с уверенностью утверждать: «что одному хорошо – то другому смерть» [10, с. 55]. Для эффективного применения мер стимулирования нужно уметь различать категории работников по типам мотивации и адресно применять имеемые в арсенале работодателя меры мотивирования и стимулирования к различным типам работников.

Список литературы

1. Абрамова С.В. Мотивация и стимулирование труда персонала // Проблемы современной экономики. – 2012. – С.149 – 153.
2. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. // Управление персоналом. – 2003. – № 1. – С.50-52.
3. Махиянова А.В. Жизненные ценности современной личности: состояние и роль агентов социализации в их формировании // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. Философия и социология; культурология. Научный журнал. – 2011. – № 1 (4). – С. 99–102.
4. Назарова Е.В. Особенности и перспективы методов современного стимулирования персонала в России // Экономика и менеджмент. – 2016. №6 [Электронный ресурс] (дата обращения: 01.12.2016)
4. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. // Вершина – 2006. – С. 30-41.
5. Слудская Е.М., Егорова Е.Н. Классификация инструментов материального стимулирования работников предприятия // Экономика труда – 2017. – С.3-11.
6. Трусова Е.А. Методы стимулирования эффективной деятельности работников. // Гуманитарные научные исследования – 2013. – С.6–9.
7. Устинова К.А. Влияние мотивации на сотрудников предприятия. // Молодой ученый. – 2014. – С.381–383.
8. Чеснокова Ж.А., Бондарец А.В. Механизм стимулирования в системе управления затратами на качество // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – С.71–73.
9. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала // ГроссМедиа. – 2005. – С.195–201.
10. Щевелев А.И. Мотивация – успешный ключ к управлению персоналом. // Управление персоналом. – 2004. – С.54–57.

РЫНОК СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ

Шарипова Г. А., Сафин А. Ф. Сингапудин Р. Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в представленных материалах обосновано возрастающее значение информатизации корпоративного управления за счет внедрения информационных технологий. Сформирована новая структура наиболее распространенных в РФ ERP-систем, обусловленная курсом на импортозамещение, структура поставщиков-лидеров, приведено отраслевое распределение ERP-проектов. Обсуждены современные тренды рынка систем автоматизации деятельности предприятия.

Ключевые слова: корпоративное управление, информационные технологии ERP-системы, ERP-проекты.

Современный бизнес уже достаточно трудно представить себе без автоматизированных систем планирования и управления ресурсами предприятия (ERP). Вопреки экономическому кризису, спрос на ERP (программные решения для комплексной автоматизации деятельности производственных объектов) в России остается стабильным. Однако, в связи с курсом на импортозамещение в сфере информационных технологий расстановка сил на рынке интегрированных систем управления предприятием (ИСУП) заметно изменилась.

Так по данным исследовательского центра TAdviser, наибольшей популярностью в России пользуются ERP на базе 1С. На долю отечественного программного продукта приходится 31% от общего количества внедренных с 2005 по сентябрь 2016 года решений (8427). Второе место в рейтинге занимает «Галактика ERP» (7,8%), третья — SAP ERP (6,2%). За пределами тройки лидеров расположились 2 решения от Microsoft: MS Dynamics AX (6%) и MS Dynamics NAV (5,5%) [3, с.5]. Российские предприниматели и до 2014 года отдавали предпочтение отечественному программному обеспечению (ПО), поскольку оно изначально адаптировано под специфику ведения учётной деятельности в нашей стране, а также дешевле обходится в поддержке и обслуживании. Однако массовый характер тенденции перехода на отечественные системы автоматизации приобрела после официального введения запрета на использование зарубежных технологий. Лидером среди поставщиков ERP- систем в России является фирма «1С». По данным на октябрь 2016 г., доля 1С на рынке ERP достигает 45%. Второе место в рейтинге занимает Microsoft с долей 14,5% (983 ERP-

проекта). Замыкает тройку лидеров «Корпорация Галактика» с долей рынка 12% (794 ERP-проекта) [3, с.9]. Данные показатели отражены на рис. 1.

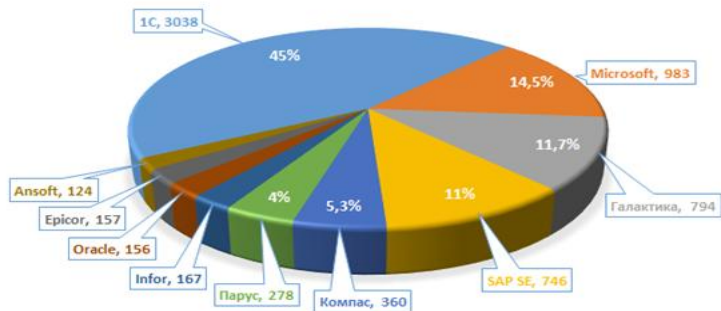


Рисунок 1. Структура поставщиков-лидеров ERP-проектов

Следует отметить, что методика формирования рейтинга по количеству внедрённых программных решений не является общепринятой. Большинство подобных чартов составляется на основе финансовых показателей. А по данному критерию даже совокупная доля отечественных разработчиков не превышает 40%, потому что западные ПО стоит в разы дороже отечественного.

Согласно отчёту TAdviser, наибольшим спросом ERP-системы пользуются в сегменте торговли. На данную отрасль приходится порядка 16,4% от общего количества внедрений. Широко востребованы системы автоматизации предприятий также в сферах машиностроения, строительства и пищевой промышленности (табл. 1.).

Таблица 1

Отраслевое распределение ERP-проектов

Отрасль	Количество проектов	% от общего числа
Торговля	1369	16,4
Машиностроение	831	9,9
Строительство	662	7,9
Пищевая промышленность	527	6,3
Химическая промышленность	311	3,7
Финансовые услуги	297	3,6
Здравоохранение	292	3,5
Энергетика	286	3,4
ЖКХ	253	3,0
Транспорт	251	3,0
Другие	3284	39,3

По данным IDC, в число основных потребителей ERP-систем входят также предприятия непрерывного и дискретного производства, транспортные компании и энергетические комплексы. Нельзя не отметить также, что с 2014 года на рынке ERP наблюдается рост активности со стороны госкорпораций, оборонно-промышленных предприятий и компаний, попавших под программы госфинансирования. Обобщив данные аналитических исследований IDC, Gartner и TAdviser, можно выделить следующие тренды рынка систем автоматизации деятельности предприятия [3, 4, 5]:

1. Внедрение ERP с целью спасения бизнеса. Если в 2014 году среди основных поводов автоматизации производственного предприятия предприниматели называли улучшение контроля за операционной прибылью, увеличение капитализации и соблюдение требований «прозрачности» в рамках подготовки к IPO, то сегодня ERP внедряют преимущественно для повышения рентабельности бизнеса.

2. Волна перехода на отечественное ПО, обусловленная принятием программы импортозамещения.

3. Облачные ERP-решения как одна из ключевых точек роста рынка. В данный момент системы управления предприятием данного типа пользуются наибольшей популярностью у представителей малого и среднего бизнеса. К тому же, данное решение позволяет делегировать часть обязанностей по ведению учётной деятельности предприятия сторонней фирме-франчайзинг.

4. Рост спроса на узкоспециализированные решения. На смену типовым системам автоматизации приходят отраслевые узкоспециализированные функциональные компоненты типа EAM, HRM и CRM.

5. Сохранение спроса на мобильные версии ERP. Представители предприятий оценили удобство мониторинга и контроля производственных и бизнес-процессов с подручных устройств (телефонов, планшетов).

6. Использование функционала ERP на 30—50%. В комплектацию современных систем автоматизации деятельности предприятий, как правило, входит не менее 10 блоков. Однако для автоматизации ключевых бизнес-процессов большинства предприятия оказывается достаточно 3—5 модулей.

Обобщая материалы в опубликованных источниках, в 2016—2017 гг. спрос на ERP (лицензии, услуги по внедрению и сопровождению, облачные решения) останется стабильным. Необходимый уровень роста обеспечит массовая реализация программы импортозамещения. Позиции российских вендоров на фоне новых законодательных инициатив продолжают укрепляться.

Список литературы

1. Балдин К.В., Уткин В.Б., Информационные системы в экономике: Учебник.- 9-е изд. перераб. и доп./ К.В. Балдин, В.Б. Уткин.- М.: «Дашков и К», 2015. – 273 с.
2. Бойдейл Т. Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей. – М.: «ИНФРА» – 2015. – 140 с.
3. Российский интернет-портал и аналитическое агентство **Tadviser** [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/>
4. **IDC — International Data Corporation** IDC [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://idcrussia.com/ru/>
5. Gartner официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://news.yandex.ru>

ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ И ПОВЫШЕНИЕ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Андреева Р.Н., Андреев А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: рассматривается роль местных бюджетов в обеспечении деятельности учреждений образования, доля расходов местных бюджетов на потребление энергоресурсов, актуальность повышения эффективности бюджетных расходов на энергопотребление в муниципальных учреждениях образования.

Ключевые слова: местный бюджет, расходы бюджета, энергопотребление, энергосбережение.

В условиях экономического кризиса новым вызовом экономике страны и ее регионов становится проблема повышения эффективности бюджетных расходов, используемых на оплату энергоресурсов. Особенно эта проблема актуальна для местных бюджетов, т.к. к полномочиям органов местного самоуправления относятся полномочия по обеспечению финансирования содержания зданий и оплата коммунальных расходов учреждений образования.

Анализ расходов местных бюджетов позволил сделать вывод о наличии устойчивых соотношений в структуре расходов местных бюджетов в целом по Российской Федерации, Приволжскому федеральному округу и Республике Татарстан. Как показал анализ, в расходах местных бюджетов наибольший удельный вес составляют расходы на образование. Из года в год эти расходы имеют тенденцию к увеличению. В среднем по Российской Федерации в 2012 году они составили 41,6%, в 2013 году – 46%, в 2014 году – 47,3%, в 2015 году – 48,4%. По местным бюджетам Приволжского федерального округа эта доля составила 43,5%, 48,1%, 50,1% и 50,5% соответственно. По Республике Татарстан доля расходов на образование в общем объеме расходов местных бюджетов в 2012 году составила 50,7%, в 2013 году – 58,1%, в 2014 году – 58,8%, в 2015 году – 57,6% [4]. В расходах местных бюджетов на образование наибольшую долю составляют расходы на содержание общеобразовательных организаций. Так, в 2012 году по РТ расходы местных бюджетов по подразделу «Общее образование» составили 30,8% от общего объема расходов бюджетов по разделу «Образование», в 2013 году 34,9%, в 2014 году – 36,7% , в 2015 году – 35,7% [4]. Из общей суммы расходов местных бюджетов на содержание учреждений бюджетной сферы расходы на приобретение энергоресурсов составляют около 80%, из них на долю общеобразовательных организаций приходится около 63%.

Следует отметить, что в Республике Татарстан за счет средств бюджета республики приобретаются энергоресурсы для 173 учреждений образования, а за счет местных бюджетов – для 3926 учреждений образования [3]. Таким образом, учреждения образования являются крупнейшими потребителями энергоресурсов в бюджетной сфере муниципальных образований.

Ввиду сложного финансового положения местных бюджетов, ограниченных налоговыми и неналоговыми поступлениями, повышение эффективности бюджетных расходов путем реализации органами местного самоуправления политики энергосбережения в учреждениях бюджетной сферы (учреждениях образования) является весьма актуальной задачей. Политика энергосбережения должна строиться на соответствующем механизме, включающем не только мероприятия технического характера, направленные на фактическое сокращение количества энергопотребления, но и мероприятия, стимулирующие учреждения к экономии энергоресурсов.

В соответствии с требованиями Федерального закона от 23.11.2009 №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1] учреждения бюджетной сферы обязаны провести энергетические обследования, реализовать программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности, с тем, чтобы обеспечить сокращение потребления энергоресурсов до 2015 года на 15 процентов. Государственной программой Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года»[2] предусмотрены меры, направленные на дальнейшее снижение энергопотребления и экономии бюджетных ресурсов. В целях достижения установленных Законом и Государственной программой показателей по экономии энергоресурсов, учреждениями бюджетной сферы были проведены и проводятся мероприятия, направленные на снижение энергопотребления. К ним относятся: проведение энергетических обследований, использование энергосберегающих ламп, установка

приборов учета потребления энергоресурсов, проведение капитального ремонта по утеплению зданий. Несомненно, такие мероприятия позволяют экономить средства бюджетов на оплату энергоресурсов. Однако, как показывает практика, особого прорыва в экономии энергоресурсов учреждениями бюджетной сферы не наблюдается. Представляется, что это вызвано такими недостатками в реализации политики энергосбережения, как конфликт интересов между поставщиками энергоресурсов и потребителями. Поставщики энергоресурсов заинтересованы в увеличении объемов реализации энергоресурсов, в то время как потребители нацелены на их экономию. В настоящее время не сформирован механизм стимулирования учреждений бюджетной сферы в экономии энергоресурсов. Экономленные средства не резервируются для дальнейшего использования их учреждениями на собственные цели, в т.ч. на поощрение работников за экономию энергоресурсов. Кроме того, в настоящее время в статистических данных отсутствует информация о достигнутых результатах по экономии энергоресурсов учреждениями бюджетной сферы. Сложно судить о том, достигнут ли в 2015 году установленный Законом №261-ФЗ показатель по сокращению потребления энергоресурсов на 15 процентов. Представляется, что открытые статистические данные по экономии бюджетных ресурсов учреждениями бюджетной сферы в разрезе муниципальных образований, имеют определенный стимулирующий эффект, повышают ответственность руководителей муниципальных образований за реализацию политики энергосбережения. Оценка, постоянный мониторинг выполнения установленных нормативными документами (Законом, Госпрограммой) показателей позволят определить и осуществить соответствующие корректирующие действия по дальнейшей реализации политики энергосбережения.

Таким образом, политика энергосбережения основанная на механизме энергосбережения, включающем не только технические мероприятия, направленные на экономию энергоресурсов, но и материальное стимулирование экономии энергоресурсов, обязательный мониторинг результатов проведения мероприятий по энергосбережению, позволит повысить энергетическую эффективность учреждений бюджетной сферы, в конечном итоге, получить экономию бюджетных средств.

Список литературы

1. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» Федеральный закон №261-ФЗ от 23.11.2009
2. Государственная программа Российской Федерации "Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года" Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. N 2446-р
3. Официальный сайт Министерства образования и науки РТ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mon.tatar.ru>
4. Официальный сайт открытого информационного ресурса по анализу финансового и социально-экономического развития субъектов РФ на основании информации официальных источников Минфина России, Казначейства России, Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifinmon.ru>

ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ В РОССИИ: КРИПТОВАЛЮТА

Ахмедов Ф.И., Ахметова А.Р., Нилова А.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены эволюция денег. Показано влияние развития информационно-коммуникационных технологий на усиление значимости электронных денег. Рассмотрены преимущества использования криптовалюты в банковском секторе и проблемы внедрения в России. Ключевые слова: деньги, банки, криптовалюта, преимущества, риски, блокчейн, инновации, вызов.

Научно-технический прогресс кардинально трансформировал экономические отношения между основными элементами финансовой системы, которые создавались веками и оставались практически неизменными. Экономическая наука оказалась принципиально не готовой к осмыслению процессов виртуализации как денежных, так и финансовых отношений, по сути, принципиально изменяющих многие казавшиеся неизблемыми основы теории.

Российский банковский сектор в том виде, в каком он сейчас находится, все менее соответствует требованиям современного информационного общества и активно развивающихся видов электронных платежных сервисов и технологий. У традиционной банковской системы появились

конкуренты в виде интернет-компаний, использующих электронные деньги, создающих различные информационные и платёжные системы и сервисы. Виртуальные экономические отношения привели к активному использованию электронных денег, которые, в свою очередь, послужили основой для создания криптовалют (цифровых валют).

Криптовалюта состоит из последовательного набора различных символов – букв и цифр, защищённых от подделки криптографическими методами, её называют «цифровые монеты». Данные «монеты» хранятся в электронных кошельках, их также можно переводить между кошельками. Криптовалюта похожа на электронную платёжную систему, но всё-таки они различаются. Основное отличие – это децентрализованная или пиринговая сеть. Действие такой сети основано на равенстве всех её участников. В ней отсутствуют специальные выделенные серверы, а каждое периферийное устройство (узел) является как клиентом, так и выполняет функции сервера. Данная организация работы поддерживает бесперебойность сети при любом количестве и любом сочетании периферийных устройств. Единого эмиссионного центра, который выпускает криптовалюту, нет. Каждый владелец электронного кошелька является банком, и масса периферийных устройств (компьютеров) с кошельками по всему миру образуют огромный распределённый банк. Эта система полностью автоматическая и работает круглосуточно. Она никем не контролируется. Криптовалюта не привязана ни к какой национальной валюте, а её курс регулируется рыночными отношениями, то есть зависит от спроса и предложения.

В момент пика своей популярности стоимость биткоина достигала порядка 1200\$. И несмотря на значительные колебания стоимости валюты, можно прогнозировать стабильный рост в долгосрочной перспективе.

Сам по себе биткоин отражает новые технологические идеи, не имеющие на сегодняшний день каких-либо значимых аналогов. Любым технологическим новинкам требуется время для того, чтобы завоевать умы и сердца простых потребителей, сформировать под собой необходимые экономические и юридические предпосылки своего развития.

Эффект от работающего эксперимента децентрализованной финансовой системы, инструмента, способного противопоставить себя традиционным банковским институтам и финансовым инструментам для целей финансирования новейшей «shared-economy» и реализации «internet-of-things» (IoT), оказался гораздо больше однородного экономического эффекта вовлечения в игру с «денежными суррогатами». Эксперимент дал миру три вывода, которые, безусловно, окажут влияние на будущее развитие мировой экономики и заставят переосмыслить категории национального государства, каким мы его знаем сегодня. Страны Европейского Союза оказались одними из первых, кто приступил к адаптации экспериментальной технологии на правовом и практическом уровнях.

Во-первых, эксперимент показал, что распределённая неуправляемая валюта принципиально возможна и при этом обладает большой степенью «справедливости» и защищённости от злоупотреблений со стороны всевозможных регуляторов и центров эмиссии. Во-вторых, стало очевидно, что финансовые операции, совершаемые между незнакомыми экономическими субъектами, принципиально возможны без участия цепочки посредников — банковских агентов. Причем с минимальными затратами по времени, практически мгновенно и практически бесплатно. Если рассуждать с точки зрения технологии, то от центров эмиссии и банков-операторов вообще можно отказаться, что способно удешевить практически любые операции и обходиться любыми национальными ограничительными инициативы: регулятивные законы, санкции и т. п. В-третьих, идея децентрализованной криптовалюты, как таковая, уравнивает во многих отношениях граждан разных стран, независимо от состояния их собственных экономик, даёт возможности для прямого трансграничного инвестирования «peer-2-peer» (p2p) любых средств без комиссионных потерь на оператора и без страховых регулятивных сборов, что заставляет государственные экономические системы конкурировать перед каждым человеком и его экономическим потенциалом. Государство, таким образом, еще более становится подчиненным обществу. А если принять во внимание тот факт, что на основе алгоритмов blockchain возможно конструирование не только финансовой, но и общественной или политической системы, такой как, например, Liquid Democracy, квинтэссенция централизации — государство — вынуждено спорить с идеей децентрализованного, но, возможно, не менее эффективного и уж точно более справедливого управления.

Перспективы первого практического воплощения blockchain-валюты, похоже, достаточно размыты, ряд форков биткойна, таких как Libertycoin, уже ушли в прошлое. Однако, отчего-то крупные мировые банки, даже несмотря на национальные ограничения, тратят время и ресурсы на финансирование прикладного использования blockchain-алгоритмов и создают консорциумы (например, R3CEV). Стартаперы и венчурные фонды высказывают возможности использовать популярную логику хеш-блоков в прикладных приложениях и мессенджерах, юристы под давлением финансовых кругов пытаются найти ответ, как определить и урегулировать первый финансовый

инструмент нарождающейся нетократии: общемировой среды, где идея сама по себе стоит дороже, чем финансы, необходимые для ее воплощения.

Что касается регулятора, то Центробанк в конце января 2014 года впервые высказался насчет биткоинов, и достаточно критично. «Согласно ст. 27 Федерального закона «О Центральном банке РФ (Банке России)», выпуск на территории РФ денежных суррогатов запрещается.

Сейчас стратегия радикально поменялась: законодатель и регулятор склонны рассматривать в криптовалютах новое и весьма перспективное направление в экономике. В настоящий момент ЦБ и заинтересованные ведомства вырабатывают совместную позицию в отношении статуса криптовалют, после чего будут определены подходы к их регулированию. В Госдуме создали межведомственную рабочую группу по оценкам рисков оборота криптовалюты, которая в перспективе подготовит рамочный документ, некий унифицированный правовой акт, проясняющий экономический и юридический аспекты оборота криптовалют.

Необходимо разработать правила, по которым легальные фирмы смогут работать с криптовалютой на территории Российской Федерации. Нужно ввести контроль за установленными правилами, и легальный бизнес будет их соблюдать. Это приведёт к увеличению сбора налогов, расширению рабочих мест, появлению новых программ, развитию компьютерных технологий, притоку инвестиций. При взаимодействии «виртуального» пространства с «реальным» повышается возможность отслеживания операций, установления мест нахождения преступных доходов. Напротив, если работа с криптовалютой будет запрещена, то выявлять, а тем более получать официальную информацию об операциях с виртуальной валютой из легального бизнеса правоохранительные органы не смогут. Поэтому интеграция криптовалют с финансовой системой возможна, только необходимо снизить потенциальные риски отмывания доходов и финансирования терроризма. Уход в «тень» усложнит работу в выявлении преступных доходов. Лучше законодательно установить порядок оборота и обмена криптовалют. Лицензировать деятельность бирж, обменных пунктов, магазинов и других организаций, работающих с криптовалютой. Поставить заслон анонимности в проводимых расчётах. Обязать предприятия идентифицировать лиц, проводящих операции с криптовалютой. Запрашивать паспортные данные с привязкой к банковским картам, номерам телефонов и другим данным. Вести учёт операций и лиц, осуществляющих деятельность с криптовалютой, а также представлять отчёт в контролирующие органы. Вести обязанность предоставлять данную информацию правоохранительным органам по их запросу. При обмене предупреждать граждан о высоких рисках потери стоимости криптовалюты. Установить налог на работу с криптовалютой и другие меры контроля. В нынешних условиях высокие технологии активно развиваются, в том числе криптовалюты. Поэтому необходимо их оборот законодательно регулировать, накапливать опыт контроля, противодействия их незаконному обороту, а также нарабатывать правоприменительную практику по работе с криптовалютой.

Подводя итог исследованию, можно констатировать, что виртуальные деньги (криптовалюты) весьма противоречивы. Ни в научном плане, ни в плане практической деятельности нет однозначной трактовки этого экономического феномена. Одно можно сказать точно: Мы наблюдаем самую мощную волну инноваций в мировой истории.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О национальной платежной системе: Федер. Закон от 27.06.2011 №161-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 14 июня 2011 г.: ред. 23.07.2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 27. Ст. 3872.
2. Письмо Пресс-службы Центрального банка РФ «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/-PR.aspx?file=27012014_1825052.htm – 27 января 2014 года.
3. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. Опортунизм геофинансовой политики как форма глобальной конкуренции // Финансы и кредит. 2015. № 10.
4. Рожков Ю.В., Черная И.П. Инновационный вектор развития геофинансов эпохи постглобализации // Безопасность Евразии. 2012. № 2.
5. Форк А. Bitcoin. Больше, чем деньги. М.: Продюсерский центр Александра Гриценко, 2014.
6. Поппер Н. Цифровое золото: Невероятная история биткоина. М.: Диалектика, 2016.
7. «Регулирование криптовалют: возглавит ли государство процесс, который нельзя остановить.» [Электронный ресурс]. - <http://www.forbes.ru/biznes/338503-regulirovanie-kriptovalyut-vozglavit-li-gosudarstvo-process-kotoryy-nelzya-ostanovit>. – 08.02.2017.

К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИОННОМ ВОЗДЕЙСТВИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ахметова И.А., Мусина Т.Р., Калмыкова К.Д., Каташвили С. Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В представленных материалах обосновано, что возрастающее значение человека в производственном процессе вынуждает менеджмент совершенствовать взаимоотношения в коллективе в целях создания условий для самореализации работника как личности. Сформулирована гипотеза о синергической природе взаимодействия между элементами производственного потенциала и имеющимися у предприятия организационными ресурсами, Обоснован вывод об актуальности использования организационных ресурсов предприятия как инструмента мотивационного управления предприятием в условиях инвестиционного кризиса.

Ключевые слова: мотивационное управление, организационные ресурсы, технические нововведения, групповая форма организации труда, синергический эффект.

В управлении предприятием сегодня все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Исследование трудовой мотивации получило закономерное отражение в трудах зарубежных ученых, среди которых в первую очередь следует отметить Теорию иерархии потребностей индивида, разработанную А. Маслоу, Теорию двух факторов потребностей Ф. Герцберга, Теорию Х и Теорию Y Мак – Грегора и других [2, с.134]. В работах отечественных ученых – А.С. Афонина В.И. Ковалева, А.Я. Кокорева, М.И. Семенова С.П, Уткина Э.А. и других находят отражение вопросы формирования причинно–следственных связей между возникновением различных мотивов трудовой деятельности, а также рассматриваются отдельные аспекты формирования мотивационного процесса [1, 3, 4, 7]. Однако, в практическом плане, проблема мотивации остается достаточно сложной для реализации. Как правило, игнорируется тот факт, что мотивирующее воздействие на работника оказывают не только традиционные средства стимулирования (денежные и моральные), но характеристики выполняемой работ, в частности, широкое применение в современном промышленном производстве микроэлектроники и гибких автоматизированных технологий.

Пионерные технологии предполагают формирование рабочей силы с широким общим образованием и квалификацией, позволяющими свободно ориентироваться в меняющейся обстановке. В этих условиях, автономный работник с его знаниями, опытом и инициативой превращается в наиболее важный производственный фактор, что объективно вынуждает менеджмент совершенствовать взаимоотношения в коллективе в целях создания условий для самореализации работника как личности. Результатом такого процесса является постепенное изменение трудовых отношений, как на уровне низовых звеньев производства, так и в рамках всего предприятия. Соответственно меняется соотношение стимулов и потребностей, на которые может опереться система стимулирования.

Эволюция применения различных методов мотивации показала как положительные, так и отрицательные аспекты их применения, то есть существующие модели мотивации различаются по своей направленности и эффективности. С этих позиций выбор в качестве предмета исследования механизма мотивационного управления на основе максимального задействования организационных ресурсов российских предприятий является вполне правомочным. Мотивирующее влияние организационных ресурсов на конкурентоспособность российских предприятий вытекает из самой синергической природы взаимодействия между элементами производственного потенциала. Это в свою очередь создает иную силу, иной вектор гораздо весомее, чем механическая сумма отдельных взятых усилий. То есть разная степень организационного взаимодействия ресурсов – отдельных элементов производственного потенциала, – имеет своим следствием возрастание или снижение синергического эффекта. Другими словами, при одинаковом уровне технической оснащенности предприятий, но при различных формах и методах организации труда, можно достичь разных по эффективности результатов. Актуальность такой постановки вопроса особенно проявляется в условиях, когда кризисные явления носят долговременный характер и устойчиво сопровождаются снижением инвестиционной активности промышленного бизнеса. Действительно, в последние годы российские компании тратят на технико-технологические инновации значительно меньше средств, чем их зарубежные конкуренты в соответствующих секторах, что подтверждается данными многих достоверных источников [8, 9]. В частности, в рейтинге тысячи крупнейших компаний мира, осуществляющих значимые исследования и разработки, Россия представлена только тремя компаниями – ОАО "Газпром" (108-е место по абсолютному объему затрат на исследования и разработки, доля затрат на исследования и разработки в выручке – 0,6 процента), открытым

акционерным обществом "АВТОВАЗ" (758-е место, 0,8 процента) и ОАО "СИТРОНИКС" (868-е место, 2,6 процента) [6, с. 5].

Подобное видение проблемы предполагает пересмотр взгляда на организацию труда как на второстепенную сферу, которую необходимо приспособлять к тем или иным технико-технологическим нововведениям, и последующую разработку системы организации труда необходимо осуществлять с той же последовательностью, грамотностью и профессионализмом с которой проектируются техника и технология.

И в первом приближении создание системы организации труда должно быть осуществлено в тесном взаимодействии с техническими нововведениями. Это объясняется тем, что в отличие от реализации технических аспектов мероприятия по оптимизации организации труда требуют меньших затрат на внедрение, а сроки получения экономического эффекта значительно сокращаются. Однако, жизнеспособными оказываются только те эксперименты, которые представляют взаимную выгоду предпринимателям и трудовым коллективам. К числу подобных экспериментов, проводимых в мировой практике можно отнести групповую форму организации труда.

В условиях быстро меняющихся рабочих заданий, схем планировок оборудования, последовательности операций групповой метод обеспечивает необходимую гибкость и последующую адаптацию человека к возрастающим технологическим требованиям. Правомерность такого вывода подтверждается данными, опубликованными в документе «Стратегия инновационного развития российской федерации на период до 2020 года». Так, согласно официальной статистике, доля населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием (22,8 процента численности населения в возрасте от 25 до 64 лет). По данному показателю Россия находится на уровне таких ведущих зарубежных стран, как Великобритания, Швеция и Япония, а также опережает Германию, Италию и Францию [6, с. 7]. Поэтому человеческий капитал с точки зрения инновационного развития является одним из конкурентных преимуществ имеющихся у России, и что особенно важно сохраняющийся высокий уровень высшего и средне-специального образования по инженерно-техническим специальностям.

Список литературы

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда: Учебное пособие – К.: ПРИОР, 2012.
2. Егоршин А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебное пособие / А.П. Егоршин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
3. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельность – М.: Наука, 2012.
4. Кокорев М.Ф. Мотивация в организациях: Учебник – М.: ЮНИТИ, 2014.
5. Семенов С.П. Мотивационный анализ. – М.: С-П «Оазис», 2012.
6. Стратегия инновационного развития российской федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 https://rg.ru/pril/63/14/41/2227_strategia.doc)
7. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента. – М.: – Тандем: Экмос, 2013.
8. Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2015 году – М.: НИУВШЭ, 2016.
9. Королёв А.М. Проблемы инвестиционной активности промышленных предприятий России в современных условиях хозяйствования //Статистика и математические методы в экономике. -2016.- С.78 – 81.
10. Kozlowski, S.W. J., & Bell, B. S. (2003). Work groups and teams in organizations. In W. C. Borman, D. R. Ilgen, & R. J. Klimoski (Eds.), Handbook of psychology (Vol. 12): Industrial and Organizational Psychology (pp. 333-375). New York: Wiley.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

*Булатова Э.И. *, Алиакберова Л.З. **, Султанов А.В. **

** Казанский федеральный университет, Казань, Россия*

***Консалтинговая компания ООО «Верное решение», Казань, Россия*

Аннотация. В статье анализируется необходимость и основные виды государственной поддержки предприятий реального сектора экономики в РТ.

Ключевые слова: реальный сектор экономики, государственная поддержка предприятий, формы финансовой поддержки, виды финансовой поддержки.

Понятие «реальный сектор» используется в экономической теории сравнительно недавно,

однако связанная с его анализом проблематика имеет свою историю. В Современном экономическом словаре под реальным сектором экономики понимается отрасли экономики, производящие материально-вещественный продукт, нематериальные формы богатства и услуги, за исключением операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, не относимых к данному сектору [1, с.353].

Состояние реального сектора определяется большим числом факторов, среди которых наиболее важными являются макроэкономические факторы: валовый национальный продукт (ВНП); валовый внутренний продукт (ВВП); **чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ)**; национальное богатство (НБ); национальный доход (НД); отраслевая структура производства. Так, при низкой инфляции и стабильном валютном курсе реальный сектор получает возможности для устойчивого развития.

Реальный сектор России является основой национальной экономики, определяющей ее уровень и специализацию.

Несмотря на активную политику по поддержке отечественной экономики, реальный сектор в России пока еще развивается медленно и главная причина – отсутствие инвестирования, в то же время корпоративное кредитование, которое в настоящее время предлагает банковский сектор не является доступным для малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время предприятия реального сектора экономики функционируют в непростых условиях:

- невысокая доля инвестиций в основной капитал (20,4% к ВВП в России);
- сокращение удельного веса инновационно-активных предприятий (он не превышает 10% в России, в экономически развитых странах – свыше 50%);
- сужение доступности банковских ресурсов для предприятий реального сектора (разрыв между ставкой по банковским кредитам и уровнем рентабельности предприятий несырьевых отраслей колеблется в диапазоне 7–10%) [2, с.5].
- сокращение числа кредитных организаций в регионах России в виду ужесточения регулятивных требований к кредитным организациям, интенсивного отзыва лицензий на банковскую деятельность.

Прогнозируется, что восстановление кредитной активности будет постепенным. В ближайший период рост кредитования реального сектора экономики продолжит сдерживаться накопленным высоким уровнем долговой нагрузки, а также относительно жесткими ценовыми и неценовыми условиями кредитования. По итогам 2017г. прирост кредитного портфеля банковского сектора в целом прогнозируется на уровне 4–6%, после чего в 2018–2019 гг. ожидается его ускорение до 7–11%.

Актуальность указанных проблем обуславливает необходимость дальнейшего развития инфраструктуры государственной финансовой поддержки предприятий реального сектора экономики.

Основными формами государственной финансовой поддержки предприятий реального сектора экономики республики являются субсидии, льготные займы, налоговые льготы и преференции, поручительства, льготное кредитование.

В рамках взаимодействия с Фондом развития промышленности в Республике Татарстан одобрено получение займов на сумму 2153 млн. руб. [3].

Таблица 1

Объем займов, полученных компаниями Татарстана, по программам Фонда развития промышленности в 2015-2016 гг., млн.руб.

Компания	Сумма займа ФРП	Проект	Сумма проекта
АО «Ростонер» (электрооборудование)	300,0	Промышленное производство тонера и картриджей для копировально-множительной техники	619,4
ООО «Кама Кристалл Технолджи» (новые материалы)	102,0	Выпуск особо чистого оксида алюминия, основного сырья для производства синтетического сапфира	244,4
ООО «Паритет» (медоборудование)	102,0	Создание импортозамещающего производства инновационных детских мочеприёмников для сбора анализов	179,0
ООО «СафПэт» (химия)	700,0	Импортозамещающее производство плёночного, волоконного и пищевого ПЭТФ и терефталевой кислоты	18 600

ЗАО «ИНТЕРСКОЛ-Алабуга» (электрическое оборудование)	500,0	Локализация производства нового поколения профессионального электроинструмента 24 типов в России	962,1
ООО «Гаткабель» (электрическое оборудование)	299,0	Высоковольтные кабели напряжением 500 кВ	647,3
ООО «Завод механических трансмиссий» (машиностроение)	150,0	Редукторы для спецтехники, многоосных тягачей и комбайнов	328,6

Анализ форм и объемов финансовой поддержки предприятий и организаций реального сектора экономики РТ в 2015-2016 гг. показал, что основными органами, осуществляющими поддержку в РТ, являются ГКУ "ЦРПП МСП РТ" и Министерство экономики РТ, которые оказывали финансовую поддержку в следующих формах:

- «Субсидирование затрат субъектов предпринимательства, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях» (2015 г. – 0,4 млн.руб.);
- развитие лизинга оборудования: субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на уплату первого взноса (аванса) по договору лизинга оборудования (ЛИЗИНГ-ГРАНТ) (2015г. – 192,8 млн.руб., 2016г. – 230,5);
- субсидирование затрат, связанных с приобретением оборудования (2015г. – 199,1 млн.руб., 2016г. – 0,1);
- субсидия на частичное финансирование затрат, связанных с уплатой платежей по договору финансовой аренды (лизинга) оборудования (ЛИЗИНГ-ГРАНТ) (2015г. – 156,8 млн.руб.).

В целях создания условий, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства, в республике разработана Концепция развития Фонда поддержки предпринимательства Республики Татарстан на 2016-2018 годы.

По показателям развития малого и среднего предпринимательства Татарстан занимает в России лидирующие позиции. Сегодня малые и средние предприятия РТ – это более 138 тыс. субъектов, с долей в экономике республики по итогам 2015 года порядка 25% (в странах Европы – 50-60% от ВВП).

Государственная финансовая поддержка, реализуемая на региональных уровнях, осуществляется в основном в рамках поддержки отдельных отраслей промышленности; поддержки создания и развития промышленных парков, технопарков, агропромышленных парков, особых экономических зон; поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, повышения производительности труда, инноваций, импортозамещения и пр.

Список литературы

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 512 с.
2. Рахметова А.М. Концепция взаимодействия банковского и реального секторов экономики в современных условиях: Диссерт. на соиск. учен. степени докт. экон. наук / Рахметова А.М. – Москва, 2015. - 370с.
3. Фонд развития промышленности [Электронный ресурс]: Республика Татарстан проекты и компании. – Официальный сайт Фонда развития промышленности, 2017. – Режим доступа: <http://frprf.ru>

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Галева Г.М., Семеньев А.Л.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления инноваций в банковском секторе экономики, объемы инвестирования в развитие транспортной инфраструктуры, показана необходимость оптимизации бизнес-процессов и снижения затрат за счет использования современных инновационных технологий.

Ключевые слова: банки, инновации, транспортная инфраструктура, инвестиции, стратегия.

Банковская система – это одна из самых важных элементов экономики страны, поэтому эффективное управление деятельностью коммерческих банков, которое в первую очередь заключается в эффективном управлении их финансовыми ресурсами на основе инноваций, на данный момент является актуальной проблемой. Модернизация экономики нашей страны потребовала усиления роли банков и быстрого развития банковского сектора. Финансовая деятельность является одной из самых технологически сложных, и долгое время лидерами рынка являлись кредитные организации, которые быстрее внедряли новые услуги и продукты. Российская банковская система сегодня использует на практике самые современные технологии и банковские продукты. К ним относятся кредитные продукты, интернет-банкинг, интернет-трейдинг, системы быстрых денежных переводов и многое другое. Вместе с тем приходится констатировать, что на организационном уровне во многих российских банках тратится неадекватно большое количество времени на обслуживание клиентов. Внедрение новых услуг зачастую носит хаотичный характер, между тем в мире давно существуют и используются стандарты моделирования бизнес-процессов, которые помогают систематизировать этот процесс, сделать его эффективным.

Лидерами в использовании инновационных разработок являются банки стран Юго-Восточной Азии – это Япония, Сингапур, и Южная Корея, а также США. Если говорить о европейских банках, то здесь наибольшее внимание инновационным разработкам уделяется в таких странах, как Великобритания, Германия и Франция. В России инновационные разработки в банковской сфере используются не так активно, но здесь также наблюдаются наращивание темпов инновационных разработок.

Одним из наиболее перспективных направлений развития банковских инноваций является – интернет – технологии, который открывает новые возможности развития бизнеса, снижения затрат и оптимизации бизнес-процессов в таких сложных секторах экономики, как транспорт и строительство. Это особенно важно в условиях высокой потребности в инвестициях для реализации инновационного варианта развития транспортной системы, предусмотренного Транспортной стратегией Российской Федерации до 2030 года. Так, объем капитальных вложений составляет 89,2- 106,5 трлн. руб., в том числе средства федерального бюджета- 30-31,4 трлн. руб. (таблица 1).

Таблица 1

Финансирование транспортной инфраструктуры Российской Федерации согласно Транспортной стратегии до 2030 года, млн.руб.

Направление финансирования	2010-2012 годы	2013-2015 годы	2016-2018 годы	2019-2020 годы	2021-2030 годы	Всего за период 2010-2030
Железнодорожный транспорт	1 194	2 564	2 839	2 180	13766-20765	22543-29542
Автомобильные дороги	1 088	1 713	2 583	2 305	21624-25957	29312-33645
Морской транспорт	142	362	583	580	6072-7386	7739-9053
Внутренний водный транспорт	54	93	155	146	1496-1809	1944-2257
Воздушный транспорт	207	470	666	598	6191-7532	8132-9473
Автомобильный транспорт	117	192	323	333	3681-4457	4647-5422
Направление финансирования	2010-2012 годы	2013-2015 годы	2016-2018 годы	2019-2020 годы	2021-2030 годы	Всего за период 2010-2030
Промышленный железнодорожный транспорт	80	88	151	160	1790-2169	2269-2648
Наземный городской электротранспорт	14	15	20	19	144-170	212-238
Метрополитен	214	336	506	469	4880-5873	6405-7398
Комплексные проекты по развитию транспортной системы	151	248	452	438	4680-5688	5970-6978

Следовательно, объем ежегодного государственного финансирования должен составить около 1,5 трлн. руб, что значительно выше уровня прошлых лет. Поэтому одна из приоритетных задач – это использование инноваций, позволяющих оптимизировать затраты времени и ресурсов на строительство новых объектов транспортной инфраструктуры. В рамках данной работы предлагается рассматривать три направления использования инноваций в банковском секторе:

1. Использование BIM-технологий (Building Information Modeling, информационное моделирование строительного объекта), которые позволяют вдвое сократить сроки реализации проекта, значительно упростить обслуживание готового объекта, продлить его службу. Информационное моделирование сокращает расходы на протяжении всего жизненного цикла объекта. Накопленные с BIM данные значительно упрощают работу на этапе проектирования, строительства, эксплуатации и реконструкцию объекта. Работа в едином информационном пространстве помогает предотвратить большинство коллизий, объединяя всех участвующих специалистов и существенно упрощая их коммуникацию. Инструменты оперативного и стратегического мониторинга и контроля на каждом этапе помогают выполнить все работы в срок. Информационная модель объединяет данные, с которыми каждый день работают участники проектных команд, строители, представители управляющих организаций. Мощный аналитический инструментарий позволяет в реальном времени строить настраиваемые отчеты, выгружать информацию по запросам регулирующих органов.

2. Использование Краудфандинга – народное-общественное финансирование (от сочетания английских слов crowd funding: crowd – «толпа», funding – «финансирование») – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей (владельцев, создателей стартап компании, проекта) или организаций (реципиентов).

3. Совершенствование систем управления рисками, точнее оценки заемщиков ([VisualDNA](#), [Fastscoring](#)), использование нестандартных скоринговых схем. При этом в уменьшении просрочки платежей лежит серьезный потенциал снижения себестоимости кредитных портфелей банка.

В целом инновационную активность банков можно рассматривать с точки зрения двух важных направлений: инвестирование в банковские инновации, с целью улучшения качества и эффективности работы, а также инвестирование в инновационные проекты в целом в экономике, что с одной стороны предполагает наличие высоких рисков, а с другой стороны дает возможность банкам получить сверхприбыль.

Список литературы

1. Исаев Р. Банк 3.0. Стратегии, бизнес-процессы, инновации / Исаев Р. – М.: Инфра-М., 2017. – 162 с.
2. Разу, М.Л. Банковское дело. Современная система кредитования / М.Л. Разу. – М.: КноРус, 2013. – 360 с.
3. М. Е. Ivanov, G. M. Galeeva Diversification of sources of external financing the real economy in terms of institutional transformation // Journal of economics and economic education research. Volume 17, Special Issue 2. 2016. – p. 415–422.

ВЫЗОВЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКЕ

Гаряева Р.С., Дарякин А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Сложившаяся социально-экономическая ситуация в России и за рубежом определяет новый вектор устойчивого развития городских территорий, населенных пунктов, регионов и стран в полном соответствии с нормами и принципами «зеленой» экономики. В статье рассмотрены основные вызовы, финансовые пути их решения и развития «зеленой» экономики.

Ключевые слова: банковский сектор, зеленая экономика, устойчивое развитие, финансы, экологический рейтинг.

Сегодня наблюдается массовое переселение людей в города, о чем свидетельствуют различные статистические показатели. По данным «NationMaster» на 2005 год был составлен список стран по численности городского населения, который сообщает, что уже тогда количество населения в городах Японии было почти 66%, в России – более 73%, во Франции и Германии – более 75%, в США – более 80%, а в Бельгии – более 98% [2]. Сегодня эти показатели, естественно, выше, о чем говорят данные переписи населения РФ за 2014 год: удельный вес городского населения – 74% [3].

Вместе с растущим населением в городах растет и количество последствий деятельности человека. Россия относится к тем странам мира, в которых экологическая ситуация является весьма неблагоприятной. В нашей стране ежегодно составляются экологические рейтинги по разным показателям эффективности. Одним из них является рейтинг, составленный по поручению главы Минприроды РФ С. Донского, за 2014 год среди городов федерального значения и столиц всех субъектов РФ, а также дополнительно 9 крупных городов по предложенной ЕУ методологии. При составлении учитывались тщательно собранные и уточненные данные о состоянии атмосферного воздуха и водопользования, а также данные по выбросам от транспорта, об использовании городских территорий и энергопотреблении. Методика оценки охватывает вопросы охраны окружающей среды и учитывает международные рекомендации и опыт аналогичных рейтингов для других стран и регионов. В первую десятку по результатам составленного рейтинга вошли такие крупные города, как Москва, Горно-Алтайск, Краснодар, Воронеж, Пермь, Уфа, Йошкар-Ола, Казань, Санкт-Петербург, Омск. Анализ результатов показал, что накопленный городами-участниками рейтинга опыт в предоставлении информации, проведенные дополнительные проверки и запросы позволили повысить полноту и качество данных рейтинга, что способствует более объективным результатам исследования; внимание к сбору и предоставлению информации позволило многим городам существенно подняться в рейтинге [4].

Одной из основных причин загрязнения окружающей среды в России является проблема бытовых отходов. Ежегодно в России собирается до 40 миллионов тонн твердых бытовых отходов [5]. В России сейчас уровень повторного использования твердых бытовых отходов достигает 10%, в других странах этот показатель в 4 раза выше. Из-за целого комплекса нерешенных проблем российская экономика ежегодно не досчитывается 4-6% ВВП. Исправить ситуацию должна реализация одобренной Правительством экологической госпрограммы об охране окружающей среды на 2013-2020 гг. Главные задачи программы: сократить объем выбросов загрязняющих веществ и объем образованных отходов на единицу ВВП. Предполагается, что к 2020 году доля обезвреженных отходов должна вырасти в 2,2 раза. [6].

Значительной проблемой также являются автомобильные выбросы, решить ее с каждым днем становится труднее, так как количество автомобилей быстро растет. Так, еще в 2006 г. насчитывалось 34 млн. транспортных средств, а в 2016 г., по сообщению ГИБДД исследования автомобильного рынка России показали 56 млн. автомобилей, число которых ежегодно увеличивается на 1,5 млн. штук. [7]. В крупных городах нашей страны доля загрязнения автотранспортом достигает 70-80% от совокупного количества выбросов вредных веществ в атмосферу [8]. Необходим качественный подход, который заключается в строительстве дорожных развязок для сокращения пробок; ограничении въезда грузового транспорта в населенные пункты; повышении налогов для автомобилей, не соответствующих экологическим нормам; повсеместном повышении класса топлива в пользу более экологичного.

Загрязнение промышленными выбросами в России занимает также большую долю в списке вызовов и напрямую зависит от уровня урбанизации, который в нашей стране, довольно высокий, 74-75% в среднем. Наибольшую часть всех промышленных выбросов приходится на энергетику, цветную и черную металлургию. С проблемой промышленных выбросов нужно бороться, так как именно она во многих городах России является наиболее разрушительным вызовом. Предприятиям не хватает стимулов и финансовых решений обновления оборудования и замены очистных сооружений.

В настоящее время много различных общественных организаций, которые пытаются противостоять социально-экологическим вызовам. Этот год государством был объявлен Годом экологии, в рамках которого планируется провести большое количество мероприятий по озеленению городов, улучшению самосознания человека и его роли в жизни нашей природы, стимулированию предприятий к переходу на «зеленую» работу, подготовку и внедрению «зеленых» проектов. «Оздоровление» окружающей среды – одна из важнейших стратегических целей, набирающей сегодня популярность «зеленой» экономике, которую поддерживает большинство стран.

Банковский сектор должен являться одним из основных и незаменимых участников данного процесса, инвестиционным источником для финансирования проектов, направленных на улучшение экологической картины. По словам главы программы «Зеленая экономика» WWF М. Бабенко, «важно создать собственные инструменты зеленого финансирования и кредитования — оба сектора пока крайне неразвиты в России» [9].

Реальная ситуация такова, что сегодня слабо развито сотрудничество банков с организациями муниципальной инфраструктуры, частными компаниями в области осуществления экологических проектов. Существует ряд вызовов, препятствующих банковскому финансированию объектов муниципальной инфраструктуры в части устойчивого развития территорий в «зеленой» экономике: в

банках отсутствует методическая база по оценке рисков инвестирования в муниципальную сферу; трудности по контролю за целевым использованием выданных банком средств; у муниципальных предприятий отсутствует кредитная история, позволяющая банку оценить риски кредитования и платежеспособность потенциального заемщика; существует проблема обеспеченности кредитов на проекты муниципальной инфраструктуры; у предприятий отсутствует опыт привлечения средств на экологически проекты; нет возможности накопить необходимый объем финансирования для реализации инвестиционных проектов; дороговизна и отсутствие выгодных банковских продуктов.

Эти вызовы можно решать с помощью совершенствования методики объективной оценки потенциальных заемщиков банка; создания особых «зеленых» банковских продуктов, приемлемых для предприятий как муниципального сектора, так и частного; доработки законодательной базы, регулирующей деятельность любого предприятия, влияющего на состояние окружающей среды; проведения конкурсов на лучший экологический проект; участия и помощи от государства в виде безвозмездного финансирования.

Список литературы

1. Распоряжение Кабинета Министров Республики Татарстан от 21.01.2017 № 86 «Об утверждении Плана мероприятий по проведению в 2017 году в Республике Татарстан Года экологии и общественных пространств».
2. [Городское население стран мира](http://www.nationmaster.com). – URL: <http://www.nationmaster.com>.
3. [Численность городского населения Российской Федерации](https://ru.wikipedia.org). – URL: <https://ru.wikipedia.org>.
4. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Экологический рейтинг городов. – URL: <http://www.mnr.gov.ru>.
5. Проблемы с утилизацией отходов в России. – URL: <http://chtoestchto.ru>.
6. Уровень переработки твердых бытовых отходов в России. – URL: <http://waste-nn.ru>.
7. Электронная газета «Век». Автообзор. – URL: <https://wek.ru>.
8. Загрязнение атмосферы автотранспортом в России. – URL: <http://www.dishisvobodno.ru>.
9. Коммерсантъ. Переходные финансы. – URL: <http://plus-one.kommersant>

ЦЕЛИ ПЕРЕХОДА БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МСФО ОС

Гирфанова Л.А., Казакова Е.А.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Аннотация: Применение международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС) при составлении финансовой информации дает возможность пользователям получить более полное представление о финансовом положении организации, о финансовых результатах, движении денежных средств федеральных и региональных органов государственной власти, автономных и бюджетных учреждений, а также международных общественных организаций.

Ключевые слова: МСФО, бюджетные учреждения, финансовая отчетность.

Несмотря на то, что в мире существует огромное множество способов и методов ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности организациями общественного сектора, получение качественной, надежной информации является трудной задачей.

Для того, чтобы перейти на МСФО ОС, необходимо провести тщательную подготовку.

Основываясь на представленной информации, пользователь может сформировать обоснованные выводы о финансовой ситуации в общественном секторе той или иной страны и финансовых последствиях политических решений, принимаемых руководством страны.

Масштаб изменений, происходящих в настоящее время в системе отчетности организаций государственного сектора, позволяет говорить о новом этапе бюджетной реформы, цель которого состоит в сближении международных и федеральных стандартов финансовой отчетности в государственном секторе.

В целях исполнения программы повышения конкурентоспособности КФУ и вхождения его в число 100 вузов мира необходимо реформирование бухгалтерского учета университета на основе Международных стандартов для организаций общественного сектора.

Главной целью реформы является повышение качества бюджетной информации в финансовой отчетности, представление информации о первоначальном и окончательном бюджете, разнице между суммами окончательного бюджета и фактических сумм.

Однако авторы, рассматривая данную тему, расходятся во мнениях относительно того, кому это больше необходимо?

К примеру, доктор экономических наук профессор Егорова Е.М. выделяет в качестве квинтэссенции целей реформирования финансовой отчетности по МСФО ОС эффективное функционирование учреждений, оказывающих конкурентоспособные услуги необходимого обществу объема, с использованием наименьшего количества средств. [1, С.309]

Доцент, кандидат экономических наук Сабырова Г.Ж. считает, что цель перехода на МСФО ОС заключается в приведении системы бухгалтерского учета бюджетных учреждений в соответствие с требованиями рыночной экономики, обеспечении доступа всем заинтересованным пользователям к информации, представляющей объективную картину финансового положения и результатов деятельности бюджетных учреждений, а также консолидированного отчета сектора государственного управления.[4, С. 109]

В качестве главной цели, согласно мнению кандидата экономических наук Ткаченко Л.И., заявлено создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами государственной политики.[6, С. 450]

Комарова Е.О. не ставит цель перехода на МСФО ОС в своем исследовании. Она выделяет преимущества данного аспекта. Однако отмечает, что обеспечение единообразия и повышение сопоставимости финансовой информации как в масштабах отдельно взятой страны, так и на международном уровне позволяет усилить контроль за результатами деятельности учреждения и оптимизировать процесс принятия решений и более эффективно управлять активами и обязательствами.[3, С. 72]

Исходя из изученного представленного материала, можно сделать выводы о том, что мнения авторов разделились. Можно четко разделить представление о целях перехода государственных учреждений на международные стандарты финансовой отчетности на два мнения. Результаты представим на Рисунке 1.



Рис.1 Цели перехода на МСФО ОС

Некоторые авторы (к примеру, Комарова Е.О., Ткаченко Л.Д.) считают, что переход на МСФО ОС обуславливается необходимостью раскрывать информацию для внутренних пользователей, чтобы налаживать работу внутри рабочей системы. То есть для того, чтобы организации было легче принимать верные управленческие решения, видя всю представленную информацию.

Другие же авторы статей (Сабырова Г.Ж. и Егорова Е.М.) наоборот думают, что представление открытой информации по МСФО необходимо внешним контрагентам, так как основными пользователями такой отчетности будут являться именно они.

Для коммерческих организаций отчетность МСФО ближе, так как она и предназначена для внешних пользователей. С МСФО ОС вопрос сложнее. Так как государственные учреждения не всегда рассчитаны на получение прибыли. Чаще всего отчетность им нужна для внутреннего пользования. Ведь они не привлекают инвесторов. Благодаря отчетности МСФО ОС можно было бы вести более строгий контроль за бюджетными средствами.

При сближении российских и международных стандартов государство прежде всего ставит своей целью обеспечить универсальность и прозрачность бюджетной отчетности, что в конечном итоге приведет к более эффективному использованию бюджетных средств.

Таким образом, внедрение МСФО ОС и разработка на их основе федеральных стандартов для государственного сектора России необходимо для повышения открытости деятельности учреждений бюджетной сферы, их публичности. Отчетность организаций общественного сектора, составленная по МСФО ОС, дает больше представлений о масштабах экономики отчитывающегося субъекта, затратах на предоставление государственных услуг, формировании профицита (дефицита) и т. п.

Список литературы

1. Егорова Е.М. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях на пути сближения с МСФО ОС // Стратегическое развитие АПК и сельских территорий РФ в современных международных условиях. – 2015. – Том 4. – С. 308-313.
2. Жаворонкова Е.Н. Реформа бюджетной системы России на современном этапе // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – Вып. №43. – С. 81-94.
3. Комарова Е.О. Применение МСФО в общественном секторе России // *Juventus scientia*. – 2015. – №1. – С. 70-72.
4. Сабырова Г.Ж. Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора как методологическая основа ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, применяемой бюджетными учреждениями КР // Известия Исык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2014. – №2-1(5). – С. 109-111.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней // М.: Аудит, 1996. – С. 279.
6. Ткаченко Л.И. Совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС) // Проблемы учета и финансов. – 2013. – №4. – С. 450-455.

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

Игонина А.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена исламским финансам как альтернативному и инновационному методу развития реального сектора экономики Поволжья в условиях «новой нормальности».

Ключевые слова: исламские финансы, реальный сектор экономики, исламские банки, страховые (такафул) компании, внедрение исламских финансовых инструментов.

Глобальная экономика вошла в ситуацию новой нормальности: высокие темпы экономического роста и торговли остались в прошлом. Еще большие трудности испытывает российская экономика, которая столкнулась с сочетанием глобальных ограничений по спросу, обернувшихся падением сырьевых рынков. Российская экономика показала себя очень адаптивной, гибкой и готовой правильно реагировать на изменяющуюся реальность.

Категория новая нормальность (New Normal) обрела популярность на фоне мирового финансового кризиса, обозначившегося в 2008 г. Термин «новая нормальность» получил распространение в том числе и потому, что под него можно подверстать все изменения, происходящие в мировой экономике. В той или иной мере они связаны с текущим положением, когда самой распространенной характеристикой стало определение ситуации в целом как кризисной.

Российские банки угодили в ловушку «новой нормальности» — экономической ситуации, характеризующейся рецессией и общим падением доходов. При этом объем плохих потребительских кредитов остается на рекордно высоком уровне, сообщает Bloomberg. "Новая нормальность" отражает и эволюцию кредитного рынка России: банки перешли от выдачи надежных обеспеченных займов к рисковому продуктам, например, кредитным картам.

В феврале 2016 года глава Минэкономразвития России Алексей Улюкаев заявил, что глобальная и российская экономики вошли в «новую нормальность» и рассчитывать на быстрые темпы роста не стоит. Встает вопрос о построении устойчивой финансовой системы, способной противостоять кризисным явлениям.

Все чаще в России, говоря об устойчивости финансовой системы, упоминают об альтернативе традиционной экономической системе – исламских финансах. За последние почти четыре десятилетия индустрия исламских финансов показала свои несомненные преимущества перед

традиционными финансами. Они меньше подвержены к кризисным явлениям. Исламская финансовая система позволяет усилить инвестирования реального сектора экономики [2]. Исламский бизнес как совокупность целого ряда принципов и институтов несет в себе огромный потенциал, как с точки зрения вовлечения в экономический оборот свободных средств проживающих на территории России народов мусульманской культуры, так и с точки зрения развития и активизации международного бизнес-сотрудничества России со странами мусульманского мира.

Основным признаком инновационной экономики является эффективное функционирование системы финансово-банковских институтов во взаимодействии с реальным сектором экономики для обеспечения его ресурсами. Главное качество активов исламских финансов – в их устойчивости и эквивалентности активам реальной экономики, где нет места виртуальному спекулятивному капиталу. Это значит, что все операции исламских финансовых институтов фактически генерируют добавленную стоимость в результате обмена товаров и услуг базовых отраслей любой страны, имеют прозрачный и консервативный характер [3].

Говоря об исламских финансовых институтах и инструментах в России, об их применении и использовании, мы в первую очередь должны понимать, что для успешной их интеграции в реальный сектор экономики необходимы ряд предпосылок, в основе которых лежит правильное понимание бизнес сообщества о сущности функционировании исламской экономической модели, исламских финансах [4] и методах финансирования.

Более чем в 16 странах, где развивается исламское финансирование, были внесены поправки в законодательство в целях создания оптимальных условий развития. Это и страны традиционного исламского мира, и страны Европы. В последние годы намечилось значительное развитие данного рынка в странах СНГ. Рост данного рынка обусловлен большей устойчивостью исламских финансовых институтов во время мирового финансового кризиса.

Учитывая российские реалии, исламская финансовая модель должна взаимовыгодно сосуществовать с традиционной моделью [5]. В этом не должно возникнуть нерешимых сложностей, учитывая опыт Малайзии. Большинство стандартных сделок исламского финансирования может быть имплементировано в России уже сейчас без неблагоприятных налоговых или юридических последствий. Например, структурирование активов в недавних выпусках сукук GE Capital и Nomura практически полностью воспроизводит используемые в России лизинговые структуры, которые вполне могут быть профинансированы на принципах исламского финансирования.

Таким образом, в ситуации новой нормальности, характеризующейся повсеместной рецессией, сопровождаемой падением доходов населения, снижением общих экономических показателей и, как следствие, отягощением ситуации в банковском секторе, Россия может эффективно использовать потенциал исламского бизнеса, в частности, путем развития исламских финансовых инструментов. Это позволит ей повысить конкурентоспособность и привлекательность финансового рынка для российских и зарубежных инвесторов, вовлечь в экономический оборот дополнительные средства населения, развить инвестиции в реальный сектор экономики.

Список литературы

1. Калимуллина, М., Вахитов Р. Развитие исламских финансовых институтов в России // Журнал DF. – 2011. – № 2 (51). – С. 24–31.
2. Игонина А.С. Специфика реализации исламского банкинга в России и странах СНГ / А.С. Игонина, В.И. Вагизова // Сибирская финансовая школа. -2015. – № 5. С.116–120.
3. Гудов, М.М., Гудов А.М., Федоткина О.П. Взаимодействие коммерческих банков и реального сектора в условиях инновационного развития экономики региона // *Регионология. – 2011. – №4.* – С. 25-36.
4. Гилязеева Е.Э. Анализ развития исламского банкинга в современной мировой финансовой системе / Е.Э. Гилязеева, А.С. Игонина // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 6(20). – С. 51–54.
5. Беккин, Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития / Р. И. Беккин. – М., 2009. – 50 с.

ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ВЫЗОВ ТРАДИЦИОННОМУ БАНКИНГУ В РОССИИ

Клаас Я.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье определены тренды, обусловившие развитие финансовых технологий, а также проведен анализ применения современных технологических решений в таком сегменте как безналичные платежи и переводы.

Ключевые слова: банк, финансовые технологии, электронные деньги, мобильные платежи и переводы, онлайн-эквайринг, мобильный эквайринг, NFC технологии.

Бурное развитие финансовых технологий за последние годы стала главным вызовом для российских банков. Расширению области применения финансовых технологий способствовали такие тренды как [1]:

- развитие технологий обработки данных, которые приводят как к появлению принципиально новых, так и к значительному улучшению существующих услуг. Рост возможностей по обработке информации определил развитие таких сегментов финансовых технологий как блокчейн, P2P кредитование, онлайн-скоринг, алгоритмическая торговля и других;
- снижение уровня доверия потребителей к традиционному банковскому сектору;
- рост популярности социальных сетей позволил предложить новые виды финансовых услуг, основанные на обмене информацией между пользователями, например, краудфандинг, P2P переводы и финансирование, социальный трейдинг;
- изменения в потребительском поведении, основным проводником которых являются миллениалы, проявляются в растущем проникновении мобильных телефонов, требований к удобству пользования услугами, качеству информации и скорости ее получения.

На сегодняшний день Россия находится на ранней стадии формирования финансовых технологий. А наибольшее развитие в России получил такой сегмент отрасли финансовых технологий как платежи и переводы. По данным Банка России, в 2015 г. значительную долю в количественной структуре безналичных платежей и переводов занимали операции, совершенные с использованием банковских карт (60%). Остальные способы совершения платежей и переводов значительно уступали банковским картам с точки зрения количества проведенных транзакций. В 2016 г. доля банковских карт увеличилась до 69% от общего числа операций по безналичным платежам и переводам. Перераспределение происходит в первую очередь за счет снижения доли операций по денежным платежам и переводам (с открытием и без открытия счета) с 17% в 2015 г. до 14% в 2016 г. [2].

Наибольшее количество операций приходится на долю операций по оплате товаров (работ, услуг), и этот показатель стабильно увеличивается год от года, в то время как показатель количества операций по снятию наличных остается на стабильном уровне. Данная динамика свидетельствует об увеличивающейся склонности потребителей в России к безналичным платежам.

Динамика роста данных показателей неразрывно связана с развитием следующих сегментов финансовых технологий на рынке безналичных платежей и переводов: электронные деньги, мобильные платежи и переводы, в том числе с использованием NFC технологии, онлайн-эквайринг, мобильный эквайринг. Рассмотрим данные сегменты подробнее.

Рынок электронных денег активно развивался в 2010-2015 гг., но в последние годы наблюдается замедление темпов роста. В 2016 г. оборот платежей пользователей через системы электронных денег превысил 0,7 трлн. рублей, а в 2015 г. он составлял 0,6 трлн. рублей, что на 34% превышает показатель 2014 г. [1]. Однако темп годового прироста объема платежей с использованием электронных денежных средств снижается. В немалой степени данному снижению способствует активное развитие банковских карт в совокупности с появлением большого количества мобильных приложений банков.

Основными трендами рынка электронных денег являются:

- развитие в рамках электронных кошельков таких традиционно банковских продуктов, как кредитование бизнеса (онлайн магазины) и конечных потребителей товаров и услуг этих онлайн магазинов;
- банковские сервисы с помощью мобильных приложений становятся все более доступны потребителям, конкурируя тем самым с электронными деньгами в одном из ключевых их преимуществ – доступности в любой точке, в любой момент. Данный тренд несет угрозу дальнейшему активному росту электронных денег.

При этом драйверы развития рынка электронных денег включают рост проникновения Интернета, развитие электронной коммерции и технологии платежей, снижение оборота наличных.

Что касается мобильных платежей, то общее количество мобильных платежей и переводов в 2016 г. составило 44 млн. транзакций. При этом темп роста был на уровне 203% относительно предыдущего года. В денежном выражении темп роста рынка мобильных платежей и переводов составил в 2016 г. 217% относительно 2015 г. [1].

Основным драйвером роста мобильных платежей является технология NFC платежей. По прогнозам мобильные платежи с использованием NFC технологий в ближайшие годы в России

ожидает рост высокими темпами. Так в 2017 г. относительно показателя 2016 г. ожидается рост объемов платежей с использованием NFC технологии на 1078%.

В соответствии с исследованием, проведенным Международным исследовательским центром MARC в 2016 г., посвященном онлайн-эквайрингу, то есть порядку приема онлайн-платежей российскими Интернет-магазинами и изменению их предпочтений, было выявлено, что готовые платежные решения используют около 80% всех сайтов. Имея возможность настроить несколько способов приема платежей, 32% Интернет-магазинов подключили три и больше, 4% – два, а 64% – только один. За 2016 г. количество сайтов с одним методом оплаты сократилось на 6%, а с тремя и более, наоборот, увеличилось на 7%. Большинство агрегаторов предлагают клиентам широкий спектр способов совершения платежей.

Мобильный эквайринг – это молодая технология, которая начала развиваться в 2011–2012 гг. Основные составляющие мобильного эквайринга (mPOS): мобильные терминалы, мобильные приложения для смартфонов и планшетов, продуктовый бэкэнд, управляющий приложениями, предпроцессинг, интегрированный с банками-эквайерами.

Рынок mPOS активно развивается. В 2016 г. оборот по сегменту вырос в 9 раз по сравнению с 2015 г., когда показатель составил всего порядка 300 млн. руб. [1]. По прогнозам к 2021 г. доля mPOS-терминалов на базе смартфонов и планшетов составит 20% от рынка POS транзакций, а соотношение мобильных и стандартных POS-терминалов в торговых точках превысит 1:3. Особенно активно сервисом начинают пользоваться курьерские службы, которые занимаются доставкой товаров Интернет-магазинов, почтовых отправлений.

Таким образом, можно сделать вывод, что стремительное развитие финансовых технологий в сфере безналичных платежей приводит к ужесточению конкуренции между банками и финансово-технологическими компаниями на данном рынке, и наращивать свое присутствие будут те, кто сможет предложить потребителям более удобный, полный и безопасный сервис, интересные и таргетированные продукты.

Список литературы

1. Обзор финансовых технологий. Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/industries/technology> (дата обращения 08.04.2017).
2. Статистический бюллетень Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 08.04.2017).

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Козюров А.Д., Сафиуллин А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье представлены методы расчета стоимости проезда грузового автотранспорта по автодорогам. Проведен анализ зарубежного опыта введения платы за проезд. Представлен сравнительный опыт разработки и введения системы «Платон» в Российской Федерации. Также рассмотрены модели и методы расчета стоимости проезда по региональным автодорогам конкретного региона – республики Татарстан.

Ключевые слова: автотранспорт, автодороги, плата за проезд, показатели, плата за проезд, срок окупаемости, модели расчета, методы расчета, себестоимость, цена.

Автомобильные дороги имеют стратегическое значение для развития страны и регионов. Сеть автомобильных дорог общего пользования представляет собой сложную структуру, состоящую из десятков тысяч километров дорог, мостов, а также большого количества искусственных сооружений. Столь сложной системе необходим постоянный контроль состояния, качественное обслуживание и ремонт, требующий немалых затрат. Объемы грузоперевозок постоянно растут, что приводит к повышению интенсивности использования дорожной сети, что, в свою очередь, усиливает воздействие на автодороги и ведет к их преждевременному разрушению. Повышенное воздействие на автомобильные дороги влечет за собой существенный рост расходов на их эксплуатацию. Проблему финансирования дорожного строительства и ремонта решают по-разному в различных странах мира. Наиболее действенным, с точки зрения мирового опыта, является введение платы за проезд по автомагистралям или дорогам общего пользования различных категорий, т.е. переход к принципу «пользователь платит».

Основной целью нашего исследования стало изучение влияния на региональную экономику системы платы за проезд по федеральным трассам большегрузного автотранспорта, а также оценка целесообразности ввода системы взимания платы за проезд по региональным дорогам. С целью определения экономически обоснованного размера платы за проезд, направленной на возмещение вреда, который причиняют автомобильным дорогам общего пользования регионального значения грузовые автомобили массой свыше 12 тонн, на 24 пилотных участках были рассмотрены следующие исходные данные:

- протяженность участка и автодороги, км
- коэффициент недоремонта, %;
- годовые расходы на капитальный ремонт, млн.руб.;
- среднегодовая интенсивность потока, в том числе грузовых автомобилей массой свыше 12 тонн, ед/год;
- годовые расходы на содержание автодороги, млн.руб.;
- расходы на текущий ремонт автодороги, млн.руб.;
- расходы на установку и эксплуатацию системы взимания платы (первоначальные инвестиции и текущие расходы), млн.руб.

Также нами было выдвинуто предположение о том, что необходимо перейти от рассмотрения интенсивностей на каждом из участков автодорог к суммарной интенсивности по всей протяженности региональных дорог. Была принята во внимание среднесуточная норма пробега транспортного средства массой свыше 12 тонн по дорогам регионального значения.

Тем самым мы учитываем уже среднюю общую интенсивность движения автотранспортных средств; среднесуточный пробег транспортного средства, а не протяженность участка автодороги, что позволяет нам рассмотреть величину платы за проезд в более общем виде, не привязанном к конкретному участку автодороги.

Таким образом, система взимания платы выступает в качестве рычага управления поведением участников дорожного движения с целью перераспределения нагрузки между различными автомобильными дорогами. Управление грузовыми потоками в целях уменьшения плотности транспортного движения может осуществляться посредством гибкой ценовой политики и возможности выбора альтернативных маршрутов. Такое регулирование, во-первых, позволит сократить скорость износа дорожного покрытия, во-вторых, будет способствовать экономии времени пользователей, сокращению транспортных издержек от простоев на автодорогах, ускорению грузооборота, а значит повышению эффективности деятельности предприятий.

Введение платы за пользование дорожной инфраструктурой грузовыми автомобилями позволит за счет управления издержками перераспределить нагрузку и установить справедливые условия конкуренции между различными видами транспорта для сбалансированного развития транспортной отрасли регионов и Российской Федерации в целом.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 127-ФЗ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения».
2. Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. №257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2009 г. № 934 «О возмещении вреда, причиняемого транспортными средствами, осуществляющими перевозки тяжеловесных грузов по автомобильным дорогам Российской Федерации».
5. Директива 2006/38/ЕС «О взимании сборов с тяжелых грузовых автомобилей за пользование транспортной инфраструктурой» от 09 июня 2006 г.
6. Филиппова Н.А., Безъязычная Т.А., Анализ организации автомобильных перевозок на основе информационных технологий/ Н.А.Филиппова, Т.А.Безъязычная // Автоматизация и управление в технических системах. – 2015. – № 3. – С.143-147.
7. Шахов О.Ф., Шебунина Е.А., Сопряков В.В.. Теоретические и методические основы системы взимания платы с владельцев грузового автомобильного транспорта: монография. – Воронеж ВГПУ, 2009. – 272 с.

8. Исследование КППМГ «Финансовая жизнеспособность и приемлемость моделей внебюджетного финансирования инфраструктуры», опубликованное на сайте КППМГ (см. http://www.kppmg.ru/russian/supl/publications/brochures/ppp_survey_rus.pdf).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Мухамедьяров И.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья посвящена решению вопроса импортозамещения с помощью использования такого инструмента как государственные закупки. Рассмотрены расходы государственного бюджета на закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, а также доля таких в расходах в составе государственного бюджета. Предложены дополнения в действующее законодательство РФ о контрактной системе, направленные на предоставление преференций отечественным компаниям, занимающимся производством товаров и оказанием услуг в отраслях, в которых реализуется программа импортозамещения.

Ключевые слова: государственные закупки, контрактная система, импортозамещение, протекционизм, санкции.

В настоящий момент в свете событий на Украине и конфронтации стран Запада и Российской Федерации тема импортозамещения стала звучать все чаще и громче. На проходившем в мае 2014 года международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге Президент Российской Федерации В.В. Путин объявил курс на импортозамещение [6].

С точки зрения экономической теории, импортозамещение представляет собой уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством развития национального (внутреннего) производства того же или аналогичных товаров [3, с. 112].

Для России основными предпосылками для объявления В.В. Путиным курса на импортозамещение стали:

1. Введенные странами ЕС, США, Канадой, Австралией, Японией санкции в отношении ряда российских компаний и секторов экономики, а также контрсанкции, введенные в ответ Российской Федерацией.

2. Значительное ослабление курса национальной валюты за период 2014-2015 гг.

3. Неуклонное снижение сальдо торгового баланса.

Среди целей политики импортозамещения можно выделить:

1. Обеспечение и укрепление национальной безопасности РФ.

2. Максимальная независимость от других государств.

3. Увеличение внутреннего производства товаров.

4. Получение лидирующей позиции России на международном торговом рынке.

Среди основных отраслей российской экономики, в которых активно будут реализовываться меры по замещению, можно выделить промышленность, сельское хозяйство и IT-индустрию.

В промышленности особенно необходимо выделить отрасль станкостроения, в которой, по данным Центра макроэкономического анализа, импортозависимость достигла 89%. В тяжелом машиностроении на импорт приходится 60-80%, в легкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70-80%, в производстве офисного оборудования – 83%, в одежде – 75%.

Для того, чтобы политика импортозамещения приносила свои плоды, необходимо, как минимум, использование двух групп мер: первая группа мер направлена на введение ограничительных мер в отношении импорта соответствующей продукции, а вторая – направлена на развитие внутреннего производства продукции [4, с. 23].

Отметим, что вскоре после объявления курса на импортозамещение, был принят Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации"[1] (далее – закон о промышленной политике). Данный закон направлен на стимулирование деятельности в сфере промышленности и предусматривает комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции.

В частности, пункт 1 части 2 статьи 18 данного закона предусматривает меры стимулирования производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, осуществляемые при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и осуществлении таких закупок отдельными видами юридических лиц. Согласно данному пункту приоритет промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, перед промышленной продукцией, произведенной на территориях иностранных государств, обеспечивается в случаях, не противоречащих международным договорам Российской Федерации, посредством установления условий, запретов и ограничений допуска товаров, происходящих из иностранных государств или группы иностранных государств, в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [2] (далее – закон о контрактной системе).

Говоря об институте государственных закупок, нельзя не отметить, что он является мощнейшим рычагом в руках государства для регулирования экономики. На долю государственных закупок приходится немалые средства. В России это немногим менее половины всех расходов федерального бюджета. (см. таблицу 1). Таким образом, на наш взгляд, потенциал использования инструмента государственных закупок с целью регулирования импортозамещения представляется весьма большим.

Таблица 1

Доля государственных закупок в общем объеме расходов федерального бюджета

Год	Расходы федерального бюджета (млрд руб.)	Расходы на гос. закупки (млрд руб.)	Доля госзакупок в расходах федерального бюджета (%)
2012	12895,0	5913,3	45,86
2013	13342,9	6332,5	47,46
2014	14831,6	6022,4	40,61
2015	15620,3	6447,7	41,28

Помимо установленных возможностей использования протекционистских мер, предусмотренных статьей 18 закона о промышленной политике и статьей 27 закона о контрактной системе, нам видится рациональным введением новеллы в закон о контрактной системе. В частности, предлагается дополнить часть 4 статьи 27 пунктом пятым, согласно которому преимущества при определении поставщиков будет также предоставляться «предприятиям, производящим промышленные товары, подпадающие под реализацию программы импортозамещения». Наряду с этим, предлагается ввести статью 30.1 – «Участие предприятий, производящих промышленные товары, подпадающие под реализацию программы импортозамещения в закупках». Согласно данной статье, предполагается предоставление указанным предприятиям преимущества при определении поставщика, в отношении предлагаемой подобными предприятиями цены контракта в размере до 15%. При этом, возложить на Правительство Российской Федерации обязанность по определению порядка предоставления такого преимущества.

Таким образом, возможности использования системы государственных закупок как инструмента реализации программы импортозамещения в Российской Федерации, представляются нам весьма перспективными: использование колоссальных финансовых ресурсов в совокупности с протекционистскими мерами могут дать свои плоды уже через несколько лет после начала использования данных инструментов. Стоит так же отметить, что это вполне соответствует закрепленным в пункте 1 статьи 13 закона о контрактной системе целям осуществления государственных закупок – достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" (в ред. от 03.07.2016) // www.pravo.gov.ru – 31.12.2014 г.; www.pravo.gov.ru – 03.07.2016 г.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.03.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // www.pravo.gov.ru – 08.04.2013 г.; www.pravo.gov.ru – 28.03.2017 г.
3. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2006, 259с.
4. Шувалов С.С. Государственные закупки как механизм стимулирования модернизации российской экономики. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН. 2015. 50 с.
5. Щербань А.Ю. Импортзамещение в России. // *Economics*. – 2014. – №1. – С.27–29.
6. Выступление В.В. Путина на международном экономическом форуме. 23 мая 2014 года. // Официальный сайт Президента России. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения 27 марта 2017 г.).

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Набиуллина А.Р.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. Проблема информационного обеспечения финансового анализа волнует авторов экономической литературы на протяжении длительного времени. В статье предлагаются мнения и классификация различных экономистов на формирование источников информации анализа. Проводится сравнительная характеристика полезности различных форм отчетности. Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая отчетность, финансовое состояние, финансовые результаты, бухгалтерский баланс.

Вопросу информационного обеспечения анализа финансового состояния экономисты и авторы литературы уделяют особое внимание. В рамках данной темы сформированы различные классификации источников информации для анализа финансового состояния.

Так В.В.Бочаров выделяет два вида источника: учетные и внеучетные. Под учетными данными в данном случае понимаются данные бухгалтерского, управленческого, налогового, статистического учета и отчетности. Внеучетные-материалы аудита, проверок государственных органов [3].

Г.Н Лифренко разделяет источники на нормативно-инструктивную, планово-прогнозную, отчетную и справочно-аналитическую, где используются законы, нормативные акты, проекты бюджетов, различные формы отчетностей [6].

Сведения регулятивно-правового, нормативно-справочного характера, данные бухгалтерского учета, статистические и несистемные данные источники информации разделяет В.В Ковалев. Не смотря на классификацию отличную от предыдущего автора источники достаточно схожи: законы, постановления, указы, регистры бухгалтерского учета, первичная документация, отчетность и внутренние оперативные данные [5].

Изучив позиции авторов, можно говорить о том, что информация, имеющаяся внутри организации, весьма разнородна.

Важно сказать, что наиболее полной информационной базой организации, является система бухгалтерского учета, а главная роль в получении информации отводится бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Самая обширная и информативная часть отчетности — бухгалтерский баланс. Он отражает финансовое положение организации в денежной оценке на отчетную дату. По балансу можно охарактеризовать состояние материальных запасов, расчетов, наличие денежных средств и т. п. Руководству организации данные баланса необходимы при анализе и планировании, собственникам — для осуществления контроля над вложенным капиталом, банкам и другим кредиторам — для оценки финансовой устойчивости.

Не менее значим для анализа финансового состояния организации отчет о финансовых результатах. В результате того, что в отчете о финансовых результатах содержится динамическая информация о том, за счет каких факторов организация достигла имеющихся результатов, такие авторы как В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина говорят, что данная форма даже более информативна чем бухгалтерский баланс.

В США и Великобритании бухгалтерский баланс вовсе не так популярен, как в России и предпочтение отдается отчету о финансовых результатах. В условиях стабильно развивающейся экономики, экономического роста в течении последних лет, в отсутствии проблем задолженностей и неплатежей, наибольшее значение имеют анализ не степени удовлетворительности структуры баланса, а факторов, влияющих на прибыль. На Западе очень часто считается возможным

определение финансового состояния предприятия основываясь на результаты его деятельности. Предполагается, что хозяйствующий субъект, получающий среднюю норму прибыли, обладает устойчивым положением и значительным экономическим потенциалом.

В условиях нашей страны результат деятельности часто зависит от случайных неэкономических факторов, поэтому основой принятия управленческих решений по самым разным аспектам, является бухгалтерский баланс.

Общая характеристика применения всех форм отчетности для финансового анализа представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Формы финансовой отчетности и их значение при анализе финансового состояния		
Форма бухгалтерской отчетности	Цель анализа	Аналитические процедуры
Бухгалтерский баланс	Оценка активов, обязательств и собственного капитала экономического субъекта	Анализ состава и структуры основных средств и имущества. Анализ ликвидности баланса. Расчет платежеспособности, финансовой устойчивости. Прогнозирование банкротства. Оценка деловой активности.
Отчет о финансовых результатах	Оценка расходов, структуры прибыли	Анализ динамики финансовых результатов. Анализ затрат, рентабельности. Анализ безубыточности. Факторный анализ прибыли.
Отчет об изменении капитала	Оценка динамики собственного капитала и прочих фондов и резервов	Анализ состава и движения собственного капитала. Анализ величины чистых активов
Отчет о движении денежных средств	Оценка движения денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности	Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом. Расчет и анализ коэффициентов эффективности денежных потоков

В результате того, что регистры бухгалтерского учета и отчетности являются основными источниками информации для анализа финансового состояния, выявляется и ряд проблем существенные для российских организаций:

- Неоднородность экономической информации в связи с изменчивостью показателей бухгалтерского учета и методик их исчисления;
- Сложные связи между отдельными показателями отчетности;
- Неоднозначность при применении прогнозного анализа.

Данные проблемы так или иначе влияют на качество проводимого финансового анализа и на достоверность предоставляемой пользователю информации для принятия решений. Таким образом, экономическим субъектам нужно уделять особое внимание ведению системы плановой, нормативной, статистической, бухгалтерской, финансовой информации, её хранению, обработке и использованию в аналитической работе.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. N 402 Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф. – Последнее обновление 28.03.2017
2. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С. П. Информационное обеспечение финансового анализа // Молодой ученый. — 2014. — №14. — С. 131–136.
3. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.
4. Гарынцев А.Г. «Балансовая политика коммерческих организаций» диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2011г. – 199 с.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Никонова Е.Н., Шавалеева Ч.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Сосредоточение интеллектуальных, финансовых, организационных и инфраструктурных ресурсов на поддержке научных исследований и разработок, создании продуктов и услуг, необходимых для ответа на большие вызовы, стоящие перед Российской Федерацией, заявлено в качестве одного из основополагающих принципов государственной политики в области научно-технологического развития Российской Федерации. Но при реализации данного принципа необходимо учитывать, что государственная финансовая поддержка фундаментальных и прикладных научных исследований должна оказываться при обязательном соблюдении важнейшего из принципов бюджетной системы РФ – принципа эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: фундаментальные исследования, прикладные научные исследования, расходы бюджетов, государственные программы, грантовое финансирование, эффективность бюджетных расходов

В последние годы на федеральном уровне были разработаны и утверждены важные программные документы, определяющие перспективы развития российской фундаментальной и прикладной науки. В частности, распоряжением Правительства РФ от 8.12.2011 г. №2227-р была утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, задавшая, в числе прочих, долгосрочные ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. В апреле 2014 года Правительство РФ своим постановлением №301 утвердило государственную программу РФ «Развитие науки и технологий» на 2013 – 2020 годы, целью которой (в соответствии с изменениями, внесенными в данную программу постановлением Правительства РФ от 30.03.2017 г. №363) является формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора фундаментальных, поисковых, прикладных исследований и экспериментальных разработок. Указом Президента РФ от 1.12.2016 г. №642 была утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, направленная на научное и технологическое обеспечение реализации задач и национальных приоритетов Российской Федерации, определенных в документах стратегического планирования, разработанных в рамках целеполагания на федеральном уровне.

Финансовое обеспечение реализации обозначенных в данных документах приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, предусмотренных программных мероприятий осуществляется за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ и внебюджетных источников. При этом следует отметить, что, по данным Федеральной службы государственной статистики, в структуре источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки бюджетные средства составляли: в 2012 г. – 66%, 2013 г. – 65,8%, 2014 г. – 67,1%, 2015 г. – 67,5%, внебюджетные средства – соответственно 34%, 34,2%, 32,9%, 32,5% [1]. Увеличение доли частных инвестиций во внутренних затратах на исследования и разработки – одна из важнейших задач на перспективу, обозначенная в Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, согласно которой уровень частных инвестиций к 2035 году должен быть не ниже государственных.

Пока же переход России к инновационной экономике сопровождается существенным увеличением объемов бюджетного финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований. Только за последние пять лет, как свидетельствуют данные таблицы 1, общий объем расходов бюджетов бюджетной системы РФ на фундаментальные и прикладные научные исследования увеличился в 1,6 раза (и это в условиях жестких бюджетных ограничений). Следует отметить, что за этот период, т.е. с 2012 по 2016 годы, общий объем расходов бюджетов бюджетной системы РФ увеличился в 1,3 раза, а объем налоговых и неналоговых доходов – лишь в 1,2 раза. Основной объем финансирования приходится на федеральный бюджет – 99% как по фундаментальным, так и по прикладным исследованиям. При этом исключительно за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета осуществляется бюджетное финансирование научных исследований в области национальной обороны, национальной безопасности и правоохранительной деятельности. Что касается гражданской науки, то средства федерального

бюджета отсутствуют в составе бюджетных источников финансирования только научных исследований в области жилищно-коммунального хозяйства, во всех других областях они значительно преобладают над средствами других бюджетов.

Таблица 1

Динамика расходов бюджетов бюджетной системы РФ
на фундаментальные и прикладные научные исследования*

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1. Расходы на фундаментальные исследования, млрд. руб.	87,30	112,97	122,46	121,13	106,39
2. Доля расходов на фундаментальные исследования в общем объеме бюджетных расходов, %	0,38	0,45	0,44	0,41	0,34
3. Расходы на прикладные научные исследования, млрд. руб. в том числе в области:	467,97	553,05	603,83	673,92	801,59
- общегосударственных вопросов	17,48	14,34	14,15	16,61	15,56
- национальной обороны	162,48	195,78	244,64	318,52	471,28
- национальной безопасности и правоохранительной деятельности	32,65	40,62	39,50	31,78	28,75
- национальной экономики	229,94	266,29	269,38	270,45	251,72
- ЖКХ	0,04	0,12	0,04	0,23	0,05
- охраны окружающей среды	0,47	0,46	0,64	0,63	0,58
- образования	13,66	8,76	15,53	13,36	11,78
- культуры, кинематографии	0,44	0,40	0,42	0,35	0,35
- здравоохранения	10,14	25,43	18,85	21,47	21,07
- социальной политики	0,21	0,41	0,27	0,20	0,16
- физической культуры и спорта	0,35	0,33	0,32	0,32	0,27
- СМИ	0,11	0,11	0,09	0,002	0,02
4. Доля расходов на прикладные научные исследования в общем объеме бюджетных расходов, %	2,02	2,19	2,19	2,27	2,60

* Составлено авторами на основе [2]

Возможности бюджета в части дальнейшего существенного роста расходов на научные исследования фундаментального и прикладного характера весьма ограничены, особенно в условиях складывающихся темпов роста российской экономики. Существующие бюджетные ограничения как никогда ранее актуализируют проблему эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на развитие науки. Какой вклад внесли результаты проведенных за счет бюджетных средств фундаментальных и прикладных научных исследований в преобразование российской экономики, развитие социально-культурной сферы? Существуют ли риски расходования бюджетных средств без достижения социально-экономических результатов?

В начале 2017 года, с 18 января по 18 февраля, Счетной палатой РФ проводился опрос, в ходе которого давалась оценка грантового финансирования фундаментальных научных исследований Российским научным фондом. В числе прочих вопросов аудиторам была важна информация: 1) прозрачно ли проводится процедура распределения грантов Российского научного фонда, 2) возможно ли практическое применение результатов научных исследований, проводимых за счет грантов Российского научного фонда, в отраслях экономики Российской Федерации? На первый вопрос 85,5% участвовавших в опросе ответили «да»; на вопрос «Считаете ли вы возможным практическое применение результатов научных исследований, проводимых за счет грантов Российского научного фонда, в отраслях экономики Российской Федерации?» были получены следующие ответы: 37% респондентов ответили «да, практическое применение возможно в ближайшее 3 года», 53,1% опрошенных ответили «да, практическое применение возможно в ближайшие 10-20 лет» и 9,9% считают, что «нет, результаты научных исследований носят теоретический характер» [3]. Как нам представляется, последние цифры свидетельствуют о формировании высоких рисков расходования бюджетных средств, выделенных в форме грантов на научные исследования, без достижения результатов, представляющих практический интерес для сегодняшних преобразований в экономике страны, для повышения благосостояния граждан, их

образовательного, культурного уровня и т.д. Стоит здесь также отметить, что, по оценке Счетной палаты РФ, степень эффективности упомянутой ранее государственной программы РФ «Развитие науки и технологий» в 2014 году соответствовала уровню «Низкая эффективность госпрограммы»; в 2015 году, по мнению Счетной палаты РФ, данная программа вообще не подлежит оценке эффективности, так как доля программных показателей, по которым контрольному органу не были представлены фактические значения, составила 75,9 % [4, с.619].

Таким образом, в современных условиях наряду с задачей увеличения доли финансирования научных исследований, поступающего из негосударственных источников, должен усиливаться контроль за результативностью научных исследований, проводимых за счет бюджетных средств, и практической применимостью полученных результатов.

В заключение отметим, что «свобода научного и технического творчества», обозначенная в числе основополагающих принципов государственной политики в области научно-технологического развития РФ, означает не только предоставление возможности научным коллективам и организациям, другим участникам исследований и разработок выбирать и сочетать направления, формы взаимодействия, методы решения исследовательских, технологических задач, но и повышение их ответственности за результативность своей деятельности и значимость полученных результатов для развития национальной экономики и общества. Последнее, по нашему мнению, особенно важно, если результаты проведенных фундаментальных и прикладных научных исследований были получены с использованием бюджетных средств, т.е. средств налогоплательщиков – организаций и граждан России.

Список литературы

1. Наука и инновации. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения: 7.04.2017)
2. Исполнение бюджетов. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов. [Электронный ресурс] URL: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet/191/> (дата обращения: 7.04.2017)
3. Оценка грантового финансирования фундаментальных научных исследований Российским научным фондом. [Электронный ресурс] URL: <http://portal.audit.gov.ru/surveys/passedsurvey?surveykey=54435272&prevPage=%2Fsurveys%2Fexpired> (дата обращения: 7.04.2017)
4. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2015 год. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/28047/> (дата обращения: 7.04.2017)

О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ФИНАНСОВОГО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Сабитова Н.М., Тухбатуллин Р.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: на основе анализа рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан, который составляется Министерством экономики РТ, авторами выявлена высокая зависимость финансового и социально-экономического положения муниципалитетов от уровня развития промышленности, в том числе нефтедобычи, а также от месторасположения вблизи крупных и развитых муниципальных образований.

Ключевые слова: финансовое положение, социально-экономическое развитие, рейтинг, муниципальные образования, Республика Татарстан, промышленно-развитые, нефтедобывающие, сельскохозяйственные.

В Республике Татарстан в настоящее время 956 муниципальных образований, в том числе 2 городских округа и 43 муниципальных района, остальные – городские и сельские поселения. Министерством экономики Республике Татарстан ежегодно осуществляет мониторинг и составляет рейтинг социально-экономического развития только части муниципальных образований – городских округов и муниципальных районов.

Для рейтинга применяются различные абсолютные и относительные показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, применяемые Министерством экономики РТ для составления рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований [1]

Показатели	Наименование показателей
Абсолютные	Объем добавленной стоимости предприятий, тыс. руб.
	Инвестиции в основной капитал (за искл. бюджетных средств), тыс. руб.
	Общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию, кв.м
	Налоговые и неналоговые доходы, руб.
	Отгружено товаров собственного производства по чистым видам экономической деятельности, тыс. руб.
	Валовая продукция сельского хозяйства, тыс. руб. (для мун. районов)
Относительные	Объем добавленной стоимости предприятий на душу населения, тыс. руб.
	Инвестиции в основной капитал (за искл. бюдж. средств) на душу нас., тыс. руб.
	Общая площадь жилых домов, введ. в эксплуатацию на душу населения, кв.м
	Налоговые и неналоговые доходы на душу населения, руб.
	Отгружено товаров собственного производства по чистым видам экономической деятельности на душу населения, тыс. руб.
	Валовая продукция сельского хозяйства на душу нас., тыс. руб.(для мун. районов)
	Покупательская способность заработной платы (соотношение средней начисленной заработной платы к МПБ), раз
Уровень зарегистрированной безработицы, %	

Мы считаем, что среди представленных экономических показателей мало финансовых, которые бы характеризовали финансовую устойчивость муниципальных образований. На наш взгляд, для рейтинговой оценки следовало бы включить еще такие финансовые показатели, как уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций, аналогично тому, что делается для субъектов Российской Федерации на федеральном уровне. Кроме того, для оценки уровня экономического, в том числе и финансового развития важно иметь представление о налоговом потенциале муниципального образования, а не налоговых и неналоговых доходах.

Также для характеристики и рейтинга интересны такие финансовые показатели как собственные налоговые доходы, в том числе местные налоги, поскольку они, на наш взгляд, дают представление об уровне экономического развития муниципального образования. В рейтинге, к сожалению, не учитывается величина дотаций, получаемые муниципальными образованиями, которые можно было бы учитывать как абсолютные показатели дотаций, так и относительные показатели – объем дотаций к доходам бюджета. Для рейтинга представляет интерес уровень долговой нагрузки на бюджет муниципальных образований, который важен для инвесторов и характеризует экономическое и финансовое состояние муниципалитетов. Следует отметить, что и социальных показателей в данном рейтинге очень мало.

Существующий рейтинг строится путем ранжирования муниципальных образований Республики Татарстан в порядке убывания по значениям интегральных индексов, расчёт которых проводится в несколько этапов и с которыми можно более подробно ознакомиться на официальном сайте Министерства экономики Республики Татарстан [1].

Данный рейтинг за 2016 год представлен в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан в 2016 году

Позиция	Муниципальное образование	Позиция	Муниципальное образование
1	г. Казань (г. округ)	24	Буинский
2	Альметьевский	25	Чистопольский
3	Нижнекамский	26	Дрожжановский
4	Тукаевский	27	Муслимовский
5	Верхнеуслонский	28	Ютазинский
6	Лаишевский	29	Апастовский
7	Новошешминский	30	Мамадышский
8	г. Набережные Челны (г. округ)	31	Сабинский
9	Елабужский	32	Арский
10	Пестречинский	33	Тетюшский
11	Нурлатский	34	Атнинский
12	Азнакаевский	35	Кайбицкий
13	Лениногорский	36	Алексеевский
14	Сармановский	37	Агрызский
15	Зайнский	38	Мензелинский
16	Черемшанский	39	Рыбно-Слободский
17	Высокогорский	40	Тюлячинский
18	Бугульминский	41	Балтасинский
19	Менделеевский	42	Аксубаевский
20	Зеленодольский	43	Камско-Устьинский
21	Актанышский	44	Кукморский
22	Бавлинский	45	Спасский
23	Алькеевский	х	х

На первом месте в рейтинге расположился наиболее крупный и развитый городской округ г. Казань. А второй, менее крупный и развитый городской округ г. Набережные Челны, занял 8 место в рейтинге. Также наиболее финансово и социально-экономический развитыми муниципальными образованиями РТ являются такие нефтедобывающие муниципальные районы, как Альметьевский, Тукаевский, Новошешминский, Нурлатский, Азнакаевский, Лениногорский, Сармановский, Черемшанский и Бугульминский, и такие промышленно-развитые муниципальные районы, как Нижнекамский, Елабужский, Зайнский, Менделеевский и Зеленодольский, а также граничащие с крупными городскими округами такие муниципальные районы, как Верхнеуслонский, Лаишевский, Пестречинский и Высокогорский. Последние места рейтинга принадлежат так называемым сельскохозяйственным районам, в которых основной отраслью экономики является агропромышленный комплекс, и другие отрасли развиты слабо, либо вовсе не получили развития. Это такие районы, как Спасский, Кукморский, Камско-Устьинский, Аксубаевский, Балтасинский, Тюлячинский, Рыбно-Слободский, Мензелинский, Агрызский, Алексеевский и другие.

Таким образом, крупные и промышленно-развитые, в том числе нефтедобывающие, а также граничащие с ними муниципальные образования занимают высокие позиции в рейтинге. А отдаленные, сельскохозяйственные муниципальные районы, где промышленность слабо развита, расположились в конце рейтинга. Такую дифференциацию в финансовом и социально-экономическом развитии муниципалитетов можно объяснить тем, что муниципальные образования, на территориях которых промышленность сильно развита, обладают более высоким налоговым потенциалом, позволяющим собрать больше доходов на своей территории.

В свою очередь, чем выше доходы муниципального образования, тем выше его бюджетная обеспеченность, и тем больше расходов может позволить себе данный муниципалитет. Отсюда и следуют более высокие показатели финансового и социально-экономического развития муниципальных образований.

Список литературы

1. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]: Методика расчета рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований. – Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан, 2017. – Режим доступа: http://mert.tatarstan.ru/rus/TerritorialDevelopment/Ratings/Calculation_procedure.html
2. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]: Рейтинг муниципальных образований в 2016 году. – Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан, 2017. – Режим доступа: <http://mert.tatarstan.ru/rus/rejting-munitsipalnih-obrazovaniy-v-2016-godu.htm>

ИНДИКАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ К ШЕСТОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ¹

Садриев А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в исследовании рассмотрено изменение места и роли энергоэффективности на различных этапах развития экономики. Выявлено глубокое и распределенное проникновение процессов использования энергии в структуру цепочек создаваемой стоимости на предприятиях и в организациях различных отраслей экономики, в том числе отраслей, относящихся к числу высокотехнологичных. Установлена необходимость индикативного управления энергоэффективностью экономических систем, учитывающая приоритеты инновационного развития нового технологического уклада.

Ключевые слова: экономика, шестой технологический уклад, энергоэффективность, инновации, индикативное управление

Шестой технологический уклад, на этапе перехода к которому в последние годы находится мировая экономика, не только существенным образом трансформирует основы технологического развития, но и оказывает серьезное влияние на всю глобальную систему социально-экономических процессов, вынуждая адаптироваться ее под качественно новые стандарты развития. Во многом именно глубина происходящих изменений обусловила погружение большинства национальных экономик в целую череду масштабных кризисов, динамика которых будет, по всей видимости, только нарастать, увеличивая и без того достаточно высокий уровень нестабильности и неопределенности их функционирования. Учитывая невозможность полной нейтрализации возникающих в этой связи угроз для экономической и национальной безопасности, целесообразно представляется разработка мер, позволяющих, с одной стороны, хотя бы в некоторой степени сгладить негативные последствия появления и последующего распространения революционных инноваций, а, с другой стороны, создать условия для максимально полной реализации заложенного в них потенциала.

Одной из таких мер может служить разработка системы индикативного управления, позволяющей на превентивной основе актуализировать уже сложившиеся взаимосвязи между базовыми технологическими областями, обеспечивая их относительно предсказуемое эволюционное вхождение в пространство нового технологического уклада. В данном исследовании рассмотрена технологическая область, связанная с повышением энергетической эффективности, индикаторы развития которой предлагается напрямую увязывать с параметрами инновационной деятельности в рамках перспективных технологических приоритетов, получивших отражение в комплексе соответствующих дорожных карт национальной технологической инициативы.

Следует отметить, что, несмотря на сохранение за энергетикой значения одной из важнейших инфраструктурных отраслей, ее место во вновь формируемой технологической структуре экономики, будет в значительной степени пересмотрено. Еще в экономике пятого технологического уклада стала складываться устойчивая тенденция опережающего развития малоэнергоемких высокотехнологичных производств, которые в контуре шестого технологического уклада должны окончательно сдвинуть энергоемкие виды деятельности с позиций приоритетных с точки зрения вклада в обеспечение экономического роста. Из этого неизбежно следует перманентное снижение степени прямого влияния энергетики на функционирование предприятий все большего числа отраслей, в структуре производственных затрат которых издержки на энергию начинают занимать долю, не способную оказывать сколь-нибудь существенного влияния на их конкурентоспособность. В некоторой степени эти тенденции, конечно, несколько сглаживает рост абсолютных значений потребления энергетических ресурсов в мире, однако, в целом снижение концентрации числа крупных энергоемких производств в общем количестве потребителей энергии свидетельствует об

¹Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №16-18-10227)

усиливающимся доминировании модели ведения бизнеса, в которой энергетический фактор перестает быть определяющим.

Между тем, такое внешне весьма заметное снижение значимости ранее важнейшей отрасли экономики вовсе не означает, что энергетика окончательно закрепила за собой статус второстепенной обслуживающей сферы деятельности. В действительности за этим скрываются глубокие, более того, фундаментальные изменения, общий смысл которых сводится к тому, что содержание процессов производства и потребления энергии приобретает качественно иное значение. Энергия по-прежнему является важнейшим ресурсом, рациональное использование которого продолжает оставаться важнейшей проблемой развития большинства экономических систем, включая, прежде всего, системы макроуровня. При этом наблюдается эволюция содержательной стороны этой проблемы, которая имеет свою специфику в рамках разных этапов (рис. 1).

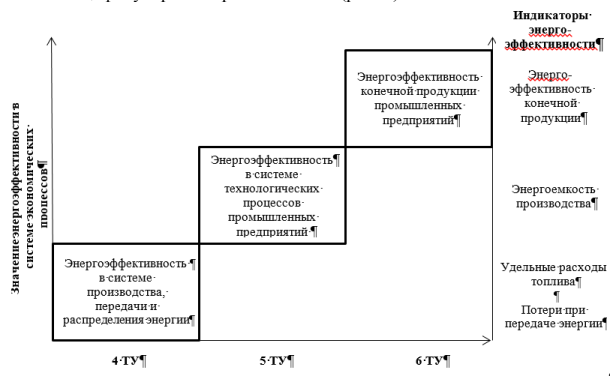


Рис. 1. Эволюция значения энергоэффективности в рамках различных технологических укладов (ТУ) развития экономики

Так, если на начальном этапе развития электрификации усилия заинтересованных сторон были сосредоточены в области обеспечения эффективной добычи первичных энергоресурсов и производства на их основе вторичных энергетических ресурсов – электроэнергии и тепла, то в последние десятилетия в центре внимания оказался процесс рационального использования вторичных энергоресурсов в рамках уже производственного цикла промышленных предприятий. Тенденцией сегодняшнего дня становится еще более глубокое и распределенное проникновение процессов использования энергии в структуру цепочек создаваемой стоимости на предприятиях и в организациях обрабатывающих отраслей экономики, включая, в том числе отрасли, относящиеся к индустрии высоких технологий.

Таким образом, можно сделать вывод о системном характере энергетических процессов, которые будут, как и прежде, продолжать пронизывать практически все сферы деятельности в мировой экономике, во многом влияя и даже предопределяя достижение ею стратегических ориентиров развития, представленных, в том числе, в точках перспективного инновационного роста. Эффективное использование потенциала энергетических процессов в современных условиях предопределяет необходимость разработки индикаторов энергоэффективности, увязанных с параметрами инновационного развития на различных уровнях управления экономикой и отражающих достижение целевых ориентиров при ее переходе к новому технологическому укладу.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

Серова В.С., Серова А.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Россия

Аннотация: в данной статье представлены результаты структурно-динамического анализа основных финансовых показателей банковского сектора Республики Татарстан за 2015 год для описания его краткой экономической характеристики.

Ключевые слова: банковский сектор, структурно-динамический анализ, банковский сектор региона, Республика Татарстан, банковская система, экономическая характеристика.

В Республике Татарстан банковская система представляет собой двухуровневую систему, которая состоит из Национального банка и его расчетно-кассовых центров и коммерческих банков (в том числе уполномоченные банки, которые выполняют расчетно-кассовое обслуживание и финансирование по программам, которые разработаны правительством Республики Татарстан). Также в состав банковской системы входят филиалы коммерческих банков других субъектов Российской Федерации, действующие на территории Татарстана. Первый уровень банковской системы республики – это Национальный банк Республики Татарстан. Второй уровень банковской системы республики на конец 2015 года представлен 21 коммерческими банками и одной небанковской кредитно-финансовой организацией.

Для экономического анализа банковского сектора Республики Татарстан по данным Центрального банка был проведен структурно-динамический анализ активов и пассивов кредитных организаций (с сальдированием отдельных счетов), зарегистрированных в Республике Татарстан.

В таблице 1 представлены результаты структурного анализа банковского сектора Республики Татарстан.

Таблица 1.

Структура активов и пассивов кредитных организаций РТ, в тыс. руб.

	2013	Структ ура	2014	Структ ура	2015	Стру ктура
Активы в рублях	663 461 533	90,81%	795 083 972	88,86%	840 083 649	85,87 %
Активы иностранной валюте	67 139 561	9,19%	99 688 059	11,14%	138 215 992	14,13 %
Итого активы	730 601 094		894 772 031		978 299 641	
Пассивы в рублях	661 164 878	90,50%	758 858 060	84,81%	807 914 332	82,58 %
Пассивы иностранной валюте	69 436 216	9,50%	135 913 971	15,19%	170 385 309	17,42 %
Итого пассивы	730 601 094		894 772 031		978 299 641	

По данным таблице 1 видно, что как в структуре активов, так и в структуре пассивов преобладают активы и пассивы в российской валюте. Однако их доля в активах и пассивах постоянно сокращается в среднем на 3,8% на 7,6% соответственно в год, это обусловлено нестабильностью валютного курса рубля. В таблице 2 представлены результаты динамического анализа.

Таблица 2.

Динамика активов и пассивов кредитных организаций РТ, в тыс. руб.

	2013	2014	Темп роста	2015	Темп роста
Активы в рублях	663 461 533	795 083 972	119,84%	840 083 649	105,66%
Активы в иностранной валюте	67 139 561	99 688 059	148,48%	138 215 992	138,65%
Итого активы	730 601 094	894 772 031	122,47%	978 299 641	109,34%
Пассивы в рублях	661 164 878	758 858 060	114,78%	807 914 332	106,46%
Пассивы в иностранной валюте	69 436 216	135 913 971	195,74%	170 385 309	125,36%
Итого пассивы	730 601 094	894 772 031	122,47%	978 299 641	109,34%

В таблице 2 видно, что активы и пассивы банковского сектора постоянно растут, что является положительной тенденцией. Стоит отметить, что их рост замедляется в 2015 относительно 2014 года. Наибольшее увеличение в 2015 году произошло активов, представленных в иностранной валюте, на 38,65%, они составили 840 083 649 тыс. руб. Наибольшее увеличение пассивов также происходит по статье, выраженной в валюте, увеличение составило 25,36% относительно 2014 года.

Таблица 3.
Динамика финансовых результатов кредитных организаций РТ, в млн. руб.

	2013	2014	2015	Темп роста 2014 к 2015	Темп роста 2014 к 2015
Объем прибыли кред. организаций, имевших прибыль	5003,9	5188	4328	103,68%	83,42%
Объем убытков кред. организаций, имевших убытки	9,8	580,4	10901,8	5922,45%	1878,33%
Общий объем прибыли (+)/убытков (-), полученных действующими кред. организациями	4994,1	4607,6	-6573,8	92,26%	-142,67%

Для экономической характеристики банковского сектора Республики Татарстан был проведен динамический анализ финансовых результатов кредитных организаций, зарегистрированных в Республике Татарстан. В таблице 3 представлены результаты данного анализа. По данным этой таблицы можно наблюдать резкое снижение общего объема прибыли кредитных организаций Республики Татарстан. Для наглядности динамика финансовых результатов представлена на рисунке 1.

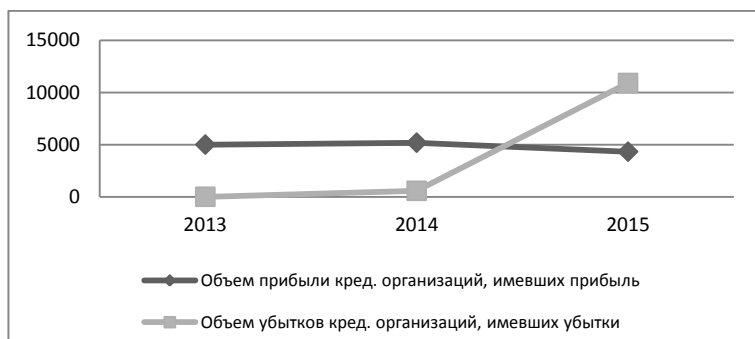


Рис. 1. Динамика финансовых результатов кредитных организаций РТ, в млн. руб.

Рисунок 1 показывает, насколько стремительное было падение финансовых результатов банковского сектора Татарстана. Оно обусловлено общеэкономическими тенденциями российской экономики. Таким образом, банковский сектор Республики Татарстан до 2014 года был относительно стабилен.

Список литературы

1. Обзор банковского сектора [Электронный ресурс]. – Сайт «Центральный Банк Российской Федерации». – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
2. Обзор банковского сектора [Электронный ресурс]. – Сайт «РИАРейтинг». – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).

3. Обзор банковского сектора [Электронный ресурс]. – Сайт «Ассоциация Российских Банков». – Режим доступа: <http://arb.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).

4. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Ситдикова А.И., Зигангирова Р.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: эффективная деятельность компании зависит не только от компетентного руководства, выбранной стратегии, наличия рынков сбыта, а также не мало важную роль играют инвестиции. А инвестор не заинтересован во вложении средств в компанию, не имеющую четко сформированной системы управления и контроля за деятельностью. Акции компаний сформировавших понятную инвесторам систему корпоративного управления представляют больший интерес у инвестора, за что последние готовы платить существенную премию. Из этого следует, качество корпоративного управления является одним из основных факторов при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: корпоративное управление, банк, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестор.

Одна из основных проблем отечественного банковского сектора это дефицит длинных ресурсов. В условиях дефицита длинных корпоративных ресурсов возникает необходимость в переориентации на такие источники финансирования как физические лица и инвесторы – нерезиденты. Что касается Восточной Европы, то западные банки практикуют инвестиции в финансовые учреждения развивающихся стран.

Препятствует поступлению иностранного капитала в отечественную банковскую систему высокий уровень риска для инвестора. Такой риск возникает из-за того, что потенциальный инвестор оценивает риск основываясь лишь на известных ему фактах, игнорируя реальный уровень финансовой стабильности кредитной организации, напрямую связанный с ним уровень риска. Таким образом, возникает асимметрия информации для внешнего инвестора и инсайдера.

Компания McKinsey проводила опрос среди институциональных и частных инвесторов, в ходе которого было выявлено, что на развивающихся рынках первостепенное значение для инвесторов при определении риска играет уровень корпоративного управления в компании.

Учитывая направленность российской корпоративной системы на краткосрочные операции, оценивать потенциальные риски вложений в них, опираясь только на анализ текущей ситуации, а именно проводя анализ финансового состояния по данным бухгалтерского баланса, недостаточно. Необходимо также оценить качество управления банком и его репутацию, именно это и раскрывает понятие корпоративное управление, по словам Андриана Кэдбери, «корпоративным управлением называется набор структур и процессов для управления и контроля над компанией».

Для повышения качества корпоративного управления в зарубежных странах, в том числе и в России, были приняты кодексы, стандарты корпоративного управления. Крупнейшие международные организации разрабатывают нормы корпоративного управления. Наиболее достоверным отражением качества корпоративного управления являются рейтинги составленные ведущими зарубежными и российскими рейтинговыми агентствами: Standard & Poor's, Brunswick Warburg, Эксперт РА-РИД, Институт корпоративного права и управления.

Прибегая к данным рейтингов, возникает вопрос, насколько достоверна эта информация. Не исключена и такая ситуация, что компания может оказаться среди верхних строчек одного рейтинга и среди нижних позиций другого. Однако, это не говорит о некорректной оценке, такая ситуация возможна, во-первых, из-за различий в используемых показателях зарубежных и российских рейтинговых агентств. Во-вторых, из-за использования разных источников информации, при составлении рейтинга одни агентства используют информацию с официальных сайтов банков, т.е. общедоступную информацию, другие отправляют запрос непосредственно банку.

Модель оценки корпоративного управления должна основываться на следующих принципах, сформулированных Организацией экономического сотрудничества и развития: прозрачность, честность, подотчетность, ответственность.

Упомянутые выше нормы и принципы, фиксируемые в кодексах и иных нормативно-правовых документах, необходимо не только инвесторам, но и всему бизнес сообществу. Принятие кодекса корпоративного управления, следование принципам и соблюдение норм повышает прозрачность деятельности, а значит и повышается доверие со стороны потенциальных инвесторов.

А это все означает, что российским компаниям необходимо принимать новые стандарты информационной открытости, вносить изменения в уже действующие внутренние документы, а также переориентация советов собственников в реально действующие органы управления.

С момента начала рыночных реформ развитие большинства российских компаний основывалось в основном на собственных средствах. Однако в условиях динамичной смены технологий, на быстро развивающихся рынках собственных средств становится недостаточно, отсюда возрастает интерес к инвестициям, при чем на регулярной основе и в значительных объемах.

Следует отметить и то, что для рискованных портфельных инвесторов корпоративное управление не играет важной роли, так как интерес у такого рода инвесторов именно к тем, компаниям, деятельность которых нестабильна и непредсказуема.

Что касается традиционных портфельных инвесторов, то они заинтересованы как в сохранении, так и в приумножении средств клиентов. Их интерес к уровню корпоративного управления зависит от того насколько консервативной стратегии придерживается инвестор.

Стратегические инвесторы перед собой ставят цель установления полного или частичного контроля над компанией.

Корпоративное управление для инвестора это не просто свод механизмов управления в компании, а прежде всего определенный уровень культуры поведения на рынке и в бизнесе, в том числе при разрешении споров и конфликтных ситуаций, открытость и дружелюбность по отношению к инвесторам, а также отношений с государством, иными словами все то, что устанавливает доверие между сторонами.

Банк-2017, это крупный универсальный банк. Он ориентирован на клиента и сумел выстроить с ним долгосрочные отношения. Однако, что важно, он располагает еще и критической массой клиентов и операций. Впрочем, банк-2017 обладает не только разветвленной сетью продаж, но и продвинутыми интернет-технологиями, контактными центром, позволяющим клиентам выполнять любые операции, в том числе с использованием мобильного банкинга. Все это позволит банку достичь максимальной стоимости бизнеса. Стоит отметить, в будущем ценность будет определяться не только годовой прибылью — банк с тремя крупными клиентами, на которых он хорошо зарабатывает, ничего не стоит. Много небольших клиентов с очень устойчивыми связями, приносящих банку стабильную прибыль, и постоянный прирост этого сегмента — вот драйверы стоимости бизнеса.

Список литературы

1. О кодексе корпоративного управления // письмо Банка России от 10.04.2014 №06-52/2463. Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. О перечне вопросов для проведения кредитными организациями оценки состояния корпоративного управления // письмо Банка России от 07.02.2007 №11-Т. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях // письмо Банка России от 13.09.2005 №119-Т. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Белоглазова Г.Н., Короливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. // М.: ЮРАЙТ – 2015. – С. 652.
5. Бочарова И.Ю. Корпоративное управление. // М.: ИНФРА-М – 2014. С. 368.
6. Дементьева А.Г. Корпоративное управление в российских и зарубежных компаниях. // М.: МГОУ – 2013. – С. 428.

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ГРАЖДАН РОССИИ

Тимерханов Р.Ш., Гайнуллин Р.З.

*Казанский федеральный университет, Казань, Россия
Казначейства ПАО АК БАРС БАНК.*

Аннотация: рассмотрены особенности финансового поведения населения России на современном этапе развития экономики. Проведен анализ факторов, влияющих на финансовое поведение домашних хозяйств.

Ключевые слова: финансовое поведение; сберегательное поведение; сбережения.

Домашние хозяйства как один из важнейших субъектов экономики обладают значительными финансовыми ресурсами. В связи с геополитической и экономической напряженностью финансы домашних хозяйств стали уязвимым звеном в финансовой системе. Нельзя забывать и тот факт, что финансовые ресурсы населения являются источником инвестирования в экономике страны в условиях расширенного воспроизводства. И именно от того, какое поведение будет характерно для домашних хозяйств, зависит способность страны преодолевать негативные тенденции.

Финансовое поведение – важная составляющая социально-экономического поведения людей и является неотъемлемым элементом в жизни человека.

В целом, финансовое поведение трактуется как деятельность по мобилизации и использованию финансовых активов населением [2, с.143]. В общем виде финансовое поведение граждан представляет собой процесс реализации, перераспределения и инвестирования денежных средств для удовлетворения своих потребностей. Оно включает стратегию формирования доходов домохозяйства, а также их потребительское, инвестиционное и сберегательное поведение.

Финансовое поведение домашних хозяйств должно подвергаться многостороннему анализу, должна подвергаться анализу мотивация к потреблению, сбережению и инвестированию. Этот анализ должен так же учесть стратегию при управлениями денежными ресурсами населения.

На сберегательно-инвестиционное поведение домашних хозяйств влияет целый комплекс внешних и внутренних факторов, субъективных и объективных. Индивид никогда не принимает решение о реализации той или иной стратегии опираясь лишь на один из факторов, таких факторов всегда несколько.

К внутренним факторам относятся в первую очередь психологические характеристики индивида, его социальное окружение, уровень его дохода, который непосредственно влияет на способность индивида инвестировать или сберегать, текущие потребности (определение потребностей и распределение денежных средств, необходимых для удовлетворения данной потребности), уровень доверия к государству, основанному на предыдущем положительном или негативном опыте, степень знания и информированности о финансовых инструментах, геополитическую обстановку в стране и в мире (курс национальной валюты, доступ к определенному виду продукции-штрафы, санкции) и т.д.

Создание моделей управления финансовым поведением населения в России затруднено. Помимо высокой изменчивости так же большое влияние на финансовое поведение граждан оказывают влияние и внешние факторы, которые зачастую связаны с политической обстановкой в мире, что в свою очередь сказывается на курсе национальной валюты, а также на доступ к определенному виду продукции и, соответственно, увеличению цен на них.

Еще одним фактором, влияющим на финансовое поведение граждан России является пассивное отношение к финансовым инструментам, недоверие к финансовым институтам, основанном на прошлом негативном опыте, а также к наличию большой доли наличных денежных средств, неподдающихся официальному учету.

Кроме того, финансовое поведение россиян изменчиво на разных территориях проживания (по регионам, в зависимости от того городское это население или сельское, величина населенного пункта, а также в силу расслоения населения по уровню дохода). У каждой из этих категорий населения присутствуют разные потребности, и, следовательно, разные методы их устранения. (рис1)



Рис. 1. Факторы, влияющие на финансовое поведение индивида

Главным фактором сберегательного, а также инвестиционного поведения населения является уровень располагаемого дохода. Сбережения могут подвергаться влиянию динамики оптимизма и пессимизма относительно личных финансовых сбережений в экономике в целом. В период кризиса сбережения увеличиваются, а в период экономического подъема они сокращаются, так как в период благоприятной экономической ситуации люди склонны больше потреблять, нежели сберегать. [1, с. 255] Такая позиция потребителей не совсем правильна, так как население не может предугадать какой будет геополитическая обстановка в стране и мире в ближайшем будущем, особенно это проявляется в последние годы. Соответственно рациональнее сберегать часть средств домохозяйств даже в условиях благоприятной экономической ситуации.

Особенность финансового поведения российских домохозяйств в период экономического спада и кризиса – недоверие к различным финансовым институтам. Во многом это объясняется негативными отзывами обманутых вкладчиков, нестабильностью, а также информацией в СМИ. Повышение доверия домохозяйств к коммерческим банкам произошло после включения их в систему страхования вкладов, так как это дает гарантию выплаты оговоренной суммы, в случае кризиса.

Таким образом, выявлены основные факторы, влияющие на финансовое поведение домашних хозяйств: социальные, демографические, культурные, политические, экономические. Изменить поведение населения в области сбережений и управления долгом очень сложно, так как на них оказывают влияние множество внешних и внутренних факторов.

Практика показывает, что необходимо создавать финансовые образования профессиональной помощи населению по вопросам личного планирования. Невозможно в кратчайшие сроки организовать консультирование всего населения. Для сглаживания негативных тенденций в обществе необходима четкая, продуманная государственная политика, направленная не только на повышение уровня жизни россиян, но и на реализацию сберегательного потенциала населения для инвестиционных целей.

Список литературы

1. Турыгин О.М. Эффективность использования инвестиционных ресурсов российской экономики // Экономика региона. 2014. №4. С.254–259.
2. Фатихов А.И. Проблемы социального управления финансовым поведением населения // Управление мегаполисом. 2010. №4. С.143–146.

СОВРЕМЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хадиуллин Р. И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: статья раскрывает современную проблематику конкурентоспособности промышленного предприятия, которая обеспечивает формирование устойчивых конкурентных преимуществ производственного процесса в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие, производство

Повышение конкурентоспособности предприятия актуально в настоящее время, т.к. обеспечивает формирование устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

По нашему мнению, конкурентоспособность промышленного предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития предприятия от развития конкурентных организаций по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности.

Конкурентоспособность может рассматриваться как:

- 1) реальная и потенциальная способность предприятия, а также имеющиеся у них для этого возможности проектирования, изготовления и сбыта товаров,
- 2) возможность и динамика приспособления производственного процесса организации к условиям рыночной конкуренции,
- 3) относительная характеристика, которая выражает степень отличия развития данной организации от её конкурентов.

По нашему мнению, «конкурентоспособность» – это обладание свойствами, создающими устойчивые преимущества промышленного процесса, для достижения наилучшего экономического результата.

Мы рассматриваем конкурентоспособность промышленного предприятия как способность создавать добавленную стоимость при достижении целей развития, также способность приспосабливаться к изменениям рыночных условий путем удовлетворения конкретных общественных потребностей и повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности в рамках законодательства.

Производственная деятельность предприятия рассматривается в данном случае как совокупность процессов создания продукта, преобразования «входов» (требования потребителей) при соблюдении условий (законодательство и т.д.) и ограничений (объем ресурсов) в «выходы» (удовлетворение требований потребителей).

Эффективность формирования конкурентоспособности промышленного предприятия на основе мобилизации его производственного потенциала непосредственно зависит от корректности процедур оценки уровня конкурентоспособности. Необходимо отметить, что в теории управления конкурентоспособностью существует значительное количество методов ее оценки, которые подробно описаны, в частности, в исследованиях М. Портера, И Ансоффа и ряда других ученых – экономистов

Список литературы

1. Абрамов И.А. Теория и практика развития производственного потенциала предприятий // Вопросы экономики и управления. – 2014. – №7. – С.15 – 19.
2. Бауманов Н.А. Проблемы взаимосвязи производственного потенциала и конкурентоспособности производства // Менеджмент инноваций и инноваций. – 2014. – №3. – С.21 – 27.
3. Попов В.П., Марков М.М., Олейник Н.М. Принципы и методы создания конкурентоспособных предпринимательских структур на основе нововведений. – СПб.: Астерион, 2009. – 168 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

Хафизова Г.Р., Камалова А.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: Анализ инвестиционной политики в сочетании с инвестиционной деятельностью кредитной организации является неотъемлемым элементом совокупного анализа банковской деятельности. В рамках совершенствования инвестиционной политики Банку нами было предложено подходить к осуществлению вложений диверсифицировано.

Ключевые слова: инвестиционная политика, спред, индекс.

Любое направление банковской деятельности подвержено детальному анализу, на основе которых определяются проблемные зоны, разрабатываются пути решения этих проблемных участков и вносятся корректировки в деятельность для улучшения будущих результатов, не исключением является и инвестиционная деятельность кредитных организаций, которые вынуждены ее развивать в условиях ведения конкурентной борьбы. Анализ инвестиционной политики в сочетании с инвестиционной деятельностью кредитной организации является неотъемлемым элементом совокупного анализа банковской деятельности. На первом этапе анализа инвестиционной деятельности Банка, рассмотрим структуру инвестиций по их категориям в таблице 1.

Таблица 1

Динамика инвестиций ПАО АКБ «Энергобанк» [2]

Инвестиции	01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Финансовые инвестиции	495 798	99,96	393 617	99,76	275 085	98,18
Реальные инвестиции	198	0,04	966	0,24	5 087	1,82
Совокупные инвестиции	495 996	100,00	394 583	100,00	280 172	100,00

По данным таблицы 1 можно сделать несколько выводов. Во-первых, наблюдается ежегодное снижение совокупных инвестиций с 496 млн. руб. на начало 2015 г. до 280 млн. руб. на начало 2017 г., темп снижения, таким образом, за анализируемый период составил 43,51%, абсолютное снижение финансовых инвестиций составило 215 824 тыс. руб. Во-вторых, причиной снижения инвестиций

исключительно кроется в снижении финансовых инвестиций, которые за 2015-2016 гг. сократились на 220,7 млн. руб. или на 44,52%, в то время как капитальные вложения в основные средства и нематериальные активы выросли на 4 889 тыс. руб. или более чем в 25 раз. Стало быть, в 2015 г. Банк пересмотрел свою инвестиционную политику и стал больше уделять внимания вложениям в основные средства, тогда как инвестиции в финансовые инструменты Банком сократились.

Естественно огромная доля работающих активов приходится на кредиты, более того, уровень работающих активов в структуре совокупных активов у Банка повышенный – на начало 2015 г. и 2017 г. превышает 87,5%, тогда как на начало 2016 г. их уровень составил 83,24%. То есть можно отметить, что Банк ведет очень агрессивную политику в части размещения средств, однако инвестиционные операции в этом участвуют минимальным образом.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия Банка в динамике не изменялась и Банк хоть и снизил активность размещения средств в облигации в больших темпах, чем в акции, но облигации продолжали оставаться ключевым источником инвестиционной политики Банка в рамках финансовых инвестиций.

Проведя структурно-динамический анализ инвестиций ПАО АКБ «Энергобанк», далее следует оценить качество инвестиций Банка по критериям риск/доходность. Во-первых, тот факт, что операции с ценными бумагами, которые предназначены для продажи и оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток для Банка в 2014 г. (в год кризиса) были убыточными. После обесценения рубля, котировки многих ценных бумаг, которые были эмитированы резидентами резко упали, что отразилось неблагоприятно с позиции получения прибыли, что мы и наблюдаем у ПАО АКБ «Энергобанк». Второй момент, который также можно связать с тенденциями это то, что при вложении в ценные бумаги инвестор рассчитывает получить, как процентный доход (купонный), так и доход от роста стоимости самих ценных бумаг, в которые инвестировали средства. В данном аспекте мы наблюдаем, что динамика процентных доходов от вложений в ценные бумаги у инвестора отрицательная.

Рассчитаем уровень риска портфельного инвестирования субъектов по данным двух индексов в России. В частности определим стандартное отклонения индексов, которое представляет собой корень из суммы квадратов разниц между доходностями индексов и средним значением доходности индекса, деленной на количество элементов в выборке. Потом определим отношение стандартного отклонения к среднему значению индекса, что будет являться коэффициентом вариации, это и будет отражать уровень риска определенного индекса, результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Стандартные отклонения индексов

Индекс	Стандартное отклонение, пункты	Среднее значение, пункты	Коэффициент вариации, %
Индекс ММВБ	275,06	1 635,60	16,82
Индекс РТС	297,43	1 127,74	26,37

По данным таблицы 2 наблюдается, что риск вложений в ценные бумаги, которые обращаются на РТС на порядок выше риска по ММВБ, на наш взгляд это связано в первую очередь с тем, что в величину риска закладывается определенная величина валютного риска, а также тот факт, что на РТС преимущественно обращаются корпоративные ценные бумаги, эмитированные нефинансовым сектором, в то время как на ММВБ, преимущественно обращаются ценные бумаги, выпущенные банками. Кроме этого, отметим, что величина риска довольно высокая, что может отпугивать инвесторов во вложениях, поскольку данный риск (в 16-27%) не всегда может покрываться столь высокой доходностью. Как показал ранее проведенный анализ портфеля ценных бумаг ПАО АКБ «Энергобанк», часть торгового портфеля, состоящих из котлируемых ценных бумаг на фондовых площадках, также не всегда приносит инвестору желаемого дохода.

Таким образом, в рамках совершенствования инвестиционной политики Банку нами было предложено подходить к осуществлению вложений диверсифицировано. ПАО АКБ «Энергобанк» можно включить в портфель инвестиций – вложения в драгоценные металлы, формировать инвестиционный портфель ценных бумаг посредством вложений в облигации, удерживаемые до погашения. При вложений в акции и облигации учитывать внешнюю конъюнктуру рынка, хотя бы в части уровня риска (коэффициента вариации) по двум ведущим индексам России – РТС и ММВБ. Риски ценных бумаг, эмитентами которых являются предприятия нефинансового сектора существенно выше, чем риски ценных бумаг, выпускаемых банками. Также важно постоянно мониторить процентный спрэд и коэффициент трансформации в рамках пассивно-активных операций с ценными бумагами. В этом случае, возможно Банку нужно посмотреть стоимость

выпуска облигаций и поискать более доходные вложения в векселя, чтобы еще больше улучшить процентный спрэд по инвестиционным операциям. При этом Банк не должен игнорировать, а наращивать реальные инвестиции – поскольку это вложения в собственную деятельность и в условиях роста банковской конкуренции, не стоит забывать о капитальных вложениях, у которых материальный эффект хоть и не моментальный, а долгосрочный и при этом колоссальный.

Список литературы

1. Индексы РТС и ММВБ, динамика, графики. Режим доступа: <https://news.yandex.ru/quotes/50.html> (дата обращения 24.03.2017).
2. Информация о ПАО АКБ «Энергобанк». Режим доступа: <https://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=920000027> (дата обращения 24.03.2017).

БАНК КАК IT-КОМПАНИЯ: РАЗВИТИЕ «БАНКОВ БЕЗ ОТДЕЛЕНИЯ»

Хафизова Г.Р., Шигапова К.А.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: Развитие технологий позволяет увеличить прибыль и сократить затраты для банковского сектора экономики. Российский банковский сектор медленно развивается в данном направлении в отличие от зарубежных банков.

Ключевые слова: интернет-банк, мобильный банк, онлайн-площадки, IT-технологии.

За минувшие пару лет банковский сектор во многом неожиданно стал критической зоной российской экономики. Только за 2016 год Центробанк лишил лицензии 97 российских банков — в среднем, по два в неделю, а эксперты называют ситуацию не иначе, как банковским кризисом. В 2017 году дела обстоят не лучше и стоит отметить, что уже отозвано 13 лицензий у банков и 4 из них относятся к крупным Татарстанским банкам. Можно ли сказать, что от отсутствия систематизированной системы и появлением большого количества «банков без отделения» сместили классические банки, к которым так привыкли, на второй план?

Можем начать рассматривать этот вопрос на примере США. Bank of America [открыл](#) в США три полностью автоматизированных отделения. Их площадь в 4 раза меньше обычного, а еще там нет сотрудников. Клиенты пользуются банкоматами и консультируются по видеосвязи с работниками из других отделений. В основном новые офисы банка занимают ипотекой, оформлением кредитных карт и автокредитов. Экспериментирует в этом направлении и другой американский банк — Goldman Sachs.

Если рассматривать российскую практику, то стоит отметить, что мы не отстаем от зарубежных коллег. Отечественные банки внедряют различные IT технологии и создаются все больше новых банков без отделений, которые скоординированы в одном главном офисе. [2, с.318]

Банковский сегмент продолжает оставаться одним из самых динамичных в сфере реализации IT-проектов, как в части автоматизации, так и в части решений и услуг: инфраструктурной интеграции, сервисе и информационной безопасности. По нашим оценкам, рост потребления IT-услуг банками составит порядка 20% в 2016 году, и сохранит аналогичный темп в ближайшие 2-3 года. На сегодняшний день у лишившихся лицензии банков отсутствовали стратегии по реализации технологических проектов и инвестиции в IT. Стратегия для крупных банков как раз заключается в инвестировании в IT-проекты.

Таблица 1

Выручка поставщиков ИТ в банках в 2014-2015 годах

№	Компания	Выручка от проектов за 2015, тыс.руб.	Выручка от проектов за 2014, тыс.руб.	Динамика 2014-2015, %
1	Сбербанк-технологии	14 858 241	10 328 583	43,9
2	ITG	11 727 210	10 976 130	6,8
3	Крок	7 037 700	9 260 300	-24,0
4	Инфосистемы Джет	6 833 742	5 189 796	31,7
5	Ланит	4 619 200	5 005 480	-7,7
6	Компьюлинк	1 951 978	1 555 007	25,5

7	АМТ-групп	1 832 323	1 866 381	-1,8
8	АйТи	1 674 000	1 324 000	26,4
9	R-Style Softlab	1 528 000	1 458 000	4,8
10	Инфозащита	1 355 680	996 250	36,1
11	Форс	1 129 200	1 376 400	-18,0
12	РДТЕХ	751 163	885 383	-15,2
13	Синимекс	635 225	576 800	10,1
14	Мауког	629 824	585 135	7,6
15	Аладдин Р.Д.	376 700	288 685	30,5
16	Амтел-Сервис	162 830	9 800	1561,5
17	Корпус Консалтинг	108 817	н/д	н/д
18	Digital Design	90 000	60 000	50,0
19	Центр Корпоративных Технологий (М4Bank)	54 000	42 000	28,6

Стоит отметить, что рынок ИТ для банков развивался в последние годы под влиянием двух противоположных тенденций. С одной стороны, сильное давление оказывала общая экономическая ситуация и сокращение количества банков, с другой, – уровень ожиданий от технологических решений вырос. То, что несколько лет назад выделось как удел немногих банков-инноваторов, сегодня становится обязательным требованием для успешного современного банка [1, с.247].

По мнению российских экспертов, ввиду экономического кризиса и девальвации рубля многие банки приступили к реализации проектов по оптимизации ИТ-инфраструктуры с целью сокращения расходов. Также явно прослеживается тенденция к реализации краткосрочных проектов, срок окупаемости которых не превышает шести месяцев.

Основные ИТ-расходы банков, по его мнению, можно разделить на две наиболее характерные категории: оборудование и программное обеспечение (ПО), которое, в свою очередь, делится на системное и прикладное. Лидерами среди платежных агрегаторов стали сервисы Яндекс.Касса и Robokassa, которые внедряют 62% и 48% респондентов соответственно. Занимающий третье место RVK Money выбирают существенно меньше опрошенных компаний — 23%. На рынке банковского интернет-эквайринга по-прежнему есть два ведущих игрока — Альфа-Банк и Сбербанк, которые распределяют между собой почти половину клиентов. В 2016 году лидерство удалось сохранить Альфа-Банку с 23% голосов [6]. Наибольшую часть расходов для традиционного банка (в нашем представлении) направлена на поддержание деятельности отделений банка, действующих цифровых технологий в качестве одного из каналов обслуживания, дает возможность существенно снизить такие затраты. Взаимодействие банка и клиента начинается с сайта банка, в дальнейшем, возможно, использовать приложение, которое позволяет клиенту самостоятельно и в любое время суток осуществлять все необходимые операции и получать информацию. В условиях жесткой конкуренции и ограниченности рынка платежеспособных клиентов необходимо постоянно совершенствоваться, розничным клиентам важно заниматься инвестициями и покупками через интернет в том числе – мобильные и интернет-банк. При этом все выше становится конкуренция со стороны небанковских платёжных систем и торговых онлайн-площадок.

Для большинства российских банков эффективность такого направления автоматизации не очевидна, по их мнению не принесёт им ощутимый доход. Небольшие банки перед отзывом лицензии активно привлекают депозиты путем объема ставок, не прибегая к ИТ-технологиям. Выигрышным использование мобильных и интернет-банков является в единичных случаях: Тинькофф Банк, Сбербанк, Промсвязьбанк, Русский стандарт, Открытие/Рокетбанк, Альфа-Банк, Банк Авангард [4, с.126].

Систематизация и детальная проработка требований банка в отношении технической политики позволят сократить сроки принятия решений, минимизировать производственные затраты на их реализацию. Вопросы банковских информационных технологий имеют огромную значимость и уже давно не являются «техническими», а требуют пристального внимания высшего руководства и всех служб финансовых организаций. Информационные технологии в настоящее время уже не второстепенный обслуживающий участок в деятельности банка, как было некоторое время назад, а напрямую определяют возможности организации по развитию бизнеса и совершенствованию внутренних процессов и системы обслуживания клиентов

Список литературы

1. Банки и банковские операции : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : Проспект, 2010. – 247 с.

2. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски : учеб.- практ. пособие / Ю. Н. Юденков [и др.]. – 2-е изд. стереотип. – М. : КНОРУС, 2015. – 318
3. Кирюшенков, А. Интернет-банкинг в масштабах страны / А. Кирюшенков // Банковское обозрение. – 2016. – № 8. – С. 106-108
4. Вавилов, А. В. Банковские пластиковые карточки: причины построения платежных систем / А. В. Вавилов, И. И. Ильин. – М. : Эвпопеум-Пресс, 2013. – 126 с
5. Ольхова, Р. Г. Банковское дело: управление в современном банке : учебное пособие / Р. Г. Ольхова. – УМО. – М. : КНОРУС, 2015. – 282 с.
6. <http://www.cinimex.ru/press-center/publications/obzor-it-v-bankakh-2016/>

ТОЧКИ РОСТА В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В РТ

Шафигуллина А.Р.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены точки экономического роста Республики Татарстан. Уделено внимание основной упор в экономике, предложены альтернативные варианты.

Ключевые слова: точки роста, Стратегия-2030, Камская агломерация, нефтехимия и нефтепереработка, кластер.

На протяжении последних лет Татарстан стабильно входит в первую десятку регионов с наивысшим инвестиционным потенциалом. Вместе с тем Республика не перестает развиваться. Перспективы реализации социально-экономической политики Татарстана рассматриваются с точки зрения Стратегии-2030, а именно развитие «точек роста» экономики региона, таких как Камская агломерация.

Камский инновационный территориально-производственный кластер определен основной точкой экономического роста на ближайшие десять лет. Отраслевая специализация кластера, конечно, – нефтехимия и нефтегазопереработка, автомобилестроение. Ключевыми резидентами Камского кластера являются: ОАО «КАМАЗ», ПАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «ТАНЕКО», нефтехимический комплекс ОАО «Татнефть», ОАО «ТАИФ-НК». Несомненно, что создание нефтехимического кластера для Татарстана – это правильный выбор, т.к. производство нефтепродуктов, химии и нефтехимии основа в структуре промышленности и ВРП Республики. Это можно увидеть на диаграмме 1 и диаграмме 2 ниже (в %, если не указано другое).



Рис. 1. Структура производства ВРП по видам экономической деятельности в 2016 году

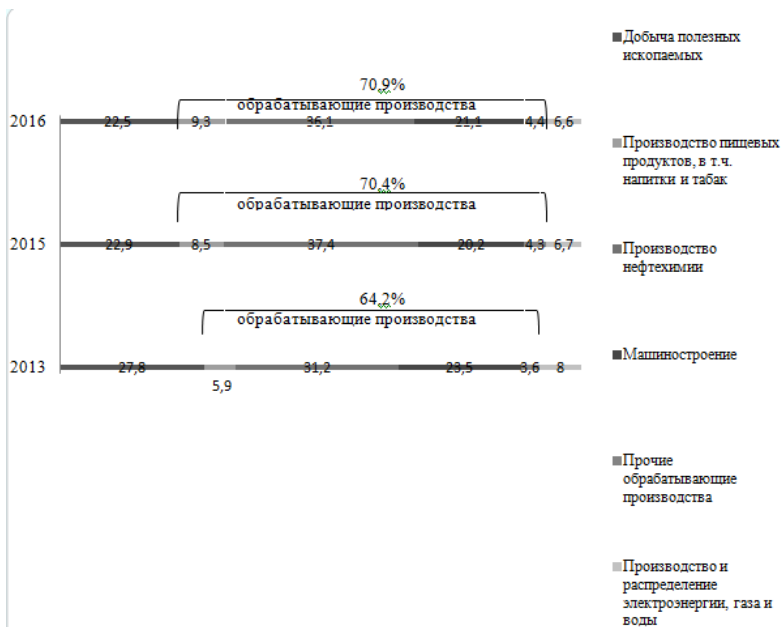


Рис.2 Структура промышленности Республики Татарстан

Не надо быть аналитиком, чтобы догадаться, что на первом месте в производственной линейке РТ с большим отрывом идут сырая нефть и нефтепродукты.

В денежном выражении дальше идет такая полезная в хозяйстве вещь, как каучук. Но просматриваются в структуре производства и более высокотехнологичные продукты. Такие как шины, грузовики и вертолеты. Причем, структура из года в год меняется. Хотя и слишком постепенно. В сторону уменьшения объемов поставляемой за рубеж нефти. Зато растут объемы поставок каучука.

В связи с этим разумно выбрать несколько точек роста экономики Татарстана. И делать основной упор на них. Возможно, придется пренебречь остальными предприятиями. Возможно, аутсайдеры даже со временем разорятся.

В виду ограниченности ресурсов, сосредотачиваться имеет смысл только на «передовиках производства».

Такими «передовиками» могут быть (по версии «Вовремя.ру»): группа предприятий Нефис, Казанский вертолетный завод, КАМАЗ, Зеленодольский завод имени Горького. Среди компаний пищевой промышленности – АО «Эссен Продакшн АГ» из Елабуги.

К примеру, казанские вертолеты покупает даже американский Пентагон для нужд их афганской группировки войск. Это помимо многих других стран. Так что можно сказать, что вертолетный «вылет» на мировой рынок удался.

Почему в списке нет КАПО? Ведь в последнее время появились позитивные новости, связанные с казанскими авиастроителями. Новый военно-транспортный самолет Ан-70 (украинский) при участии Минобороны РФ будут собирать в Казани, сообщил журналистам председатель совета директоров украинского АО «Мотор Сич» Вячеслав Богуслаев. Ан-70 принадлежит к новому поколению средних военно-транспортных самолетов короткого взлета и посадки. По своим характеристикам он призван обеспечивать доставку практически всей номенклатуры армейского вооружения и военной техники общим весом 35-47 тонн на 3 тысячи — 5,1 тысячи километров, с крейсерской скоростью 700-750 километров в час.

До мирового господства КАПО ещё как до Луны (на их же самолетах). Тут та же история, что и с Автовазом.

Заказала им администрация Медведева самолет для президента. Сделали, но вскоре администрация вернула его на доработку.

КАМАЗ видимо, вынужден будет сократить производство. Автогигант переживает не лучшие времена. Но его грузовики всё ещё популярны во многих регионах мира. В том же Афганистане, например. Который покупает их десятками и сотнями каждый год. А объединение КАМАЗа и белорусского МАЗа придаст новый импульс совместному предприятию. И вперед, на новый штурм мировых рынков.

Бытовая химия от НЕФИС Косметикс давно уже стала брендом на внутреннем рынке. Она успешно конкурирует с продукцией от «Проктер энд Гембл». Так что пора и на внешний рынок замахнуться.

Отечественным джемам и майонезам тоже пора на выход, засиделись они на родных прилавках. Поскольку вполне конкурентоспособны, а в чем-то даже опережают зарубежные аналоги.

Загвоздка в широкой рекламной компании. Она дорого стоит на Западе. Но будем надеяться на лучшее.

Список литературы

1. Беляев С.В. Потенциальные точки роста как катализаторы развития региональной экономики. Вестник Тамбовского университета. Тамбов, декабрь 2009.
2. Интернет-журнал «ВоВремя». Точка доступа http://vo-vremya.ru/stati/tochki_rosta_tatarstana959/
3. Деловая электронная газета Татарстана «Бизнес-онлайн». Точка доступа <http://m.business-gazeta.ru/article/299209>
4. Официальный портал Правительство Республики Татарстан. Точка доступа: <https://open.tatarstan.ru/data/dataset/4bb1cb26cf1148a19acfb411954537ec/resource/d46ee602-08ca-479c-b08c-104b3dbccd78>
5. Радущинский Д.А. Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения О «полосах роста» и кластерах в инновационной инфраструктуре региона. 2016г.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Антипова Л.А., Антипова Л.П.

Донбасский государственный технический университет, Алчевск, Украина

Аннотация: сегодня в условиях кризиса не все предприятия, области (регионы) и страна в целом способны стабильно развиваться. Одна из основных проблем – это снижение покупательной способности населения, увеличение конкуренции на рынках сбыта продукции, много предприятий и отраслей экономики нуждаются в модернизации, но для развития необходимы крупные инвестиции. Поэтому создание кластеров является сегодня очень актуальным и может помочь решить много проблем. В результате возникает необходимость в формировании новой государственной стратегии, целью которой является развитие регионов и отраслей экономики на основе создания кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, формирование кластеров, кластерная политика, конкуренция.

В последние десятилетия резко возрос интерес к кластерной политике. Она приобретает все более широкое распространение и признание как инструмент для повышения конкурентоспособности регионов и страны в целом за счет региональных усилий по сближению промышленности, научных разработок и образования. Кластеры, в своем развитии, используют современные технологии, это обеспечивает им высокую эффективность в различных странах мира.

Портер определяет кластер следующим образом: «Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, а также связанных с их деятельностью организаций (университеты, агентства по стандартизации и т.д.)» [1].

Кластеры создают уникальные условия для развития инновационной деятельности; повышение производительности и рентабельности, малым и средним предприятиям, а крупные предприятия кластеры делают более открытыми, а значит и более гибкими; для притока иностранных инвестиций в регионы, поскольку повышают роль регионов в национальной экономике [2].

Кластерная концепция базируется на связях и взаимозависимости между компаниями в процессе производства продукции, услуг и инноваций. Кластерная концепция при этом шире простых горизонтальных сетей, которые обычно связаны с той или иной отраслью. Кластеры комбинируют отрасли. Если рассматривать традиционные подходы к построению экономики, можно выделить такие подходы: традиционный и кластерный [3].

Таблица 1.

Отличия традиционного и кластерного подхода

Кластерный	Традиционный
Предполагает наличия в экономике стратегических групп в сетевых структурах с разнообразными фирмами, которые друг друга дополняют.	Экономика рассматривается как группа фирм с точки зрения отрасли. Отрасли, которые выпускают одинаковую продукцию.
Предполагает привлечение поставщиков, потребителей, производителей, специализированных институтов, для обеспечения и развития территории, экономики и т.д.	Базируется на производителях готовой продукции, то есть производители находятся в центре.
Объединяет взаимосвязанные отрасли, которые используют одинаковую технологию, опыт, информацию, ресурсы и клиентуру.	Основной акцент делается на прямых и непрямых конкурентах.
Большинство участников не являются прямыми конкурентами, они решают общие проблемы и удовлетворяют свои потребности. Хотя конкуренция не исключена.	Не предполагает сотрудничества с конкурентами.
Предполагает широкий масштаб	Применяется узкоотраслевой подход и

усовершенствований в сфере общих интересов. Это повышает производительность и усиливает конкуренцию.	очень часто эти инновации и усовершенствования остаются делом одной фирмы.
Форум для эффективного и конструктивного диалога между правительством и деловыми кругами.	Диалог с правительством, как правило, ведется вокруг получения субсидий, что сводится к лоббированию, протекционизму и т.д.

Условия формирования и развития кластеров [4]:

1. Близость к рынкам. Трудно транспортировать на длинные расстояния. Близость к рынкам помогла создать и укрепить текстильные кластеры в районах Прато. Также важную роль сыграло в Киото, когда формировался фармацевтический кластер.

2. Обеспеченность профессиональными кадрами. Большое количество кластеров, которые получили мировое признание, возникли в непосредственной близости к университетам и центрам подготовки к квалифицированным кадрам.

3. Наличие поставщиков средств производства и других ресурсов.

4. Доступность к специфическим местным природным ресурсам.

5. Взаимодействие и взаимодополняемость фирм, которое обеспечивает эффект масштаба.

6. Наличие современной инфраструктуры.

7. Сокращение стоимости транзакций. Участники кластера имеют возможность сократить расходы в процессе взаимодействия между собой.

8. Свободный обмен и доступ к информации.

Таим образом, преимущества кластерной модели развития экономики региона очевидны [5]. Сама же долгосрочная стратегия развития кластеров и экономики в целом должна определяться в тесном контакте государства и предприятий-производителей. При этом важно начать работу с разработки законодательной базы и организации в рамках регионов системы обучения и подготовки специалистов по созданию и внедрению новых производственных систем с учетом специфики, потребностей и перспектив развития регионов, а также системы переквалификации уже имеющихся специалистов для эффективной работы предприятий в рамках кластеров. Это позволит более обоснованно подходить к оценке перспектив и организации работы по созданию кластерной сети в регионах страны.

Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 495с.;
2. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 13.;
3. Громько Ю. В. Что такое кластеры и как их создавать // Альманах "Восток". 2007. № 1. С. 32.;
4. Арутюнов И. А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики. 2008. № 4. С. 31.;
5. Анисимова Е. Л. Управление инновационными кластерами // Молодой ученый. — 2014. — №17. — С. 240-243.

ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА КАК БАЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бадретдинова.Р.А. Пугачева М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: заработная плата несет в себе важные функции – стимулирование производительности труда. Трудовые ресурсы – это главный ресурс каждого предприятия, а оплата работы персонала – это цена трудовых ресурсов, действующих в производственном процессе. Нами были рассмотрены и проанализированы некоторые подходы, описывающие общие вопросы формирования фонда оплаты труда. Мы обратились выделенным различными авторами основным проблемам системы оплаты труда в нашей стране.

Ключевые слова.

Заработная плата, форма оплаты труда, фонд оплаты труда, формирования фонда оплаты труда, функции заработной платы.

Согласно Трудовому кодексу РФ (ст. 129) заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (премии и иные поощрительные выплаты)

Основными факторами регулирования заработной платы определяются формы и системы оплаты работы. Главная цель любой системы оплаты труда заключается в создании таких материальных условий для работников фирмы, которые обеспечат максимально-эффективное использование трудовых ресурсов. Это означает, что каждый работник должен получить реальную подкрепленную комплексом денежных стимулов возможность наиболее полно реализовать свой трудовой потенциал.

Формы и системы оплаты труда на предприятии регулирует руководитель предприятия, который также устанавливает рабочим конкретные размеры тарифных ставок.

Государство регулирует оплату труда работников предприятий всех форм собственности, путем установления размера минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата – размер платы за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может проводиться оплата за выполненную работником месячную, часовую норму труда

Формы и системы оплаты труда, нормы труда, расценки тарифной сетки, схемы должностных окладов, размеры надбавок, доплат, премий, вознаграждений и других выплат устанавливается предприятиями в коллективном договоре с соблюдением норм и гарантий, предусмотренных законодательством.

Экономическая целесообразность применения тех или других форм и систем оплаты работы определяется их стимулирующей ролью в повышении эффективности труда каждого участка и предприятия в целом.

Фонд оплаты труда – это источник средств, который предназначен для выплат заработной платы и отчислений социального характера. В условиях рыночных отношений величина фонда оплаты труда устанавливается самим предприятием с учетом различных факторов: ситуацией на рынке, соответствующей ей стоимостью рабочей силы, а также уровня инфляции.

Величина оплаты труда должна определяться, в том числе относительно личного вклада работника в эффективность и результаты труда. При полном выполнении своих обязанностей ежемесячный заработок работника не может быть ниже установленного минимума размера оплаты труда в месяц. Основой эффективного управления заработной платой работников предприятия является выбор формы и системы оплаты труда.

Существуют две базовые формы начисления заработной платы: сдельная и повременная. Каждая из этих выделенных форм имеет свои разновидности, которые так же принято называть системами оплаты труда.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата начисляется по заранее определенным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции. Сдельная форма оплаты труда может быть установлена в ряде случаев:

1. Существуют четко выверенные нормы выработки или возможен достоверный учет результатов труда;
2. Перевыполнение норм возможно без нарушения технологических требований;
3. Существует четкая организация рабочих мест.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работнику по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Повременная форма оплаты труда имеет две наиболее распространенные вариации: простая повременная и повременно-премиальная.

Вопросы формирования фонда оплаты труда в нестабильных условиях рассматривают В.В. Адамчук и др. Авторы отмечают, что в кризисных условиях распределение заработной платы должно быть пересмотрено в сторону измерения скорее не денежного эквивалента, а процентного отношения заработной платы к стоимости товара. «Рассчитать такой норматив можно следующим образом: определить удельный вес заработной платы в стоимости товарной продукции в базовом году, затем исходя из фактора роста производительности труда исчислить индекс производительности (путем перемножения всех частных индексов) и индекс роста заработной платы, связанный с теми факторами, которые вызывают ее профессиональный рост».

Проблемы общегосударственного и социального развития в их связи с оплатой труда рассматривает Н.А. Волгин. Он выделяет две ключевые функции заработной платы, которые отмечались нами выше – стимулирующую и воспроизводящую. Анализируя ситуации оплаты труда в нашей стране, он выделяет девять ключевых проблемных областей требующих реформирования:

Отставание МРОТ от ПМ; низкие раз-Ученый XXI века • 2015 • № 9-10 (10-11) 43 меры заработной платы, тормозящие процесс воспроизводства рабочей силы.

Стоит отметить, что ряд авторов развивают системный взгляд на формирования фонда оплаты труда. Планирование издержек на оплату деятельности должно представлять собой многофакторный процесс включенный не только в ситуации непосредственного экономического развития, но и учитывающая общую политику развития организации. В частности, П.Э. Шлендера и Ю.П. Кокина в своей работе делают акцент на следующем моменте «зарплата должна быть в определенном объеме в наличии у работодателя до начала процесса реализации, что обуславливает риск работодателя при вложении средств в определенный вид деятельности»

Подводя итог, можно сказать, что в условиях рыночной экономики важным является не только правильный выбор систем и форм организации труда, которые должны полностью отражать результаты труда, как отдельного работника, так и результаты работы предприятия; но и организация учета оплаты труда, как один из ключевых моментов системы эффективного управления предприятием. Правильная организация финансового и, особенно, управленческого учета оплаты труда позволит предприятию точно и правильно сформировать информацию о затратах и себестоимости продукции, а значит, принимать правильные и эффективные управленческие решения.

Список литературы

1. Габрук Э. Расходы на оплату труда / Бухгалтерский учет и аудит – 2013.
2. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учеб-ник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2016.
3. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) – М.: НОРМА-ИНФРА*М, 2016.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ – ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СОБСТВЕННИКОВ ПОМЕЩЕНИЙ

Газизуллина Л.З.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: за последние два года по инициативе Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в российское законодательство были внесены значительные изменения, оказавшие существенное влияние на сферу управления многоквартирными домами. В статье анализируются предложенные на законодательном уровне меры по повышению эффективности управления многоквартирными домами.

Ключевые слова: многоквартирный дом, жилищно-коммунальное хозяйство, качество жизни

В 2014 году постановлением Правительства РФ [2] было введено обязательное лицензирование деятельности по управлению многоквартирными домами (далее – МКД), что, несомненно, позволило навести порядок на рынке управления жилым фондом. По данным Государственной жилищной инспекции Республики Татарстан из 225 управляющих компаний успешное лицензирование прошли 219 [8]. Лицензирование – это реальная возможность граждан защитить свои права; это мотивация управляющих компаний, получивших лицензии, работать добросовестно, поскольку в противном случае они рискуют лишиться ее. С 1 мая 2015 года перечень всех управляющих компаний, получивших лицензии, размещен в открытом доступе в государственной информационной системе жилищно-коммунального хозяйства.

Во-вторых, изменилась система предоставления субсидий по жилищно-коммунальным услугам. Практически во всех субъектах РФ, где развита система межведомственного взаимодействия, приняты меры, позволившие сделать систему предоставления указанных субсидий более удобной для населения. Появилась возможность установления более объективного лицензного стандарта стоимости жилищно-коммунальных услуг. Так, во исполнение требований Жилищного кодекса РФ [1], Закона Республики Татарстан «О региональных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг в Республике Татарстан» [6] Государственным комитетом РТ по тарифам ежегодно утверждаются соответствующие постановления, которыми на соответствующий календарный год устанавливаются размеры региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг дифференцированно в разрезе муниципальных образований Республики Татарстан и категорий граждан с календарной разбивкой [7].

В-третьих, с 2014 года в целях осуществления координации деятельности органов государственного жилищного надзора и органов муниципального жилищного контроля была введена

должность главного государственного жилищного инспектора [3]. Задачами главного жилищного инспектора были обозначены не только повышение эффективности работы органов государственного жилищного надзора, органов муниципального жилищного контроля, но и лицензионных комиссий как при проведении государственного жилищного надзора, муниципального жилищного контроля, а также лицензировании деятельности по управлению многоквартирными домами.

В-четвертых, усовершенствован порядок оплаты коммунальных ресурсов, используемых на общедомовые нужды. В частности, с 01 января 2017 года из счетов-фактур исключена графа «расходы на общедомовые нужды». При этом минимум воды и электроэнергии, необходимый для обслуживания конкретного многоквартирного дома, вошли в состав платы за содержание жилья в том объеме, который предусмотрен нормативом, по цене, установленной государством (региональными властями).

Ответственность за «неучтенную» воду, незаконные подключения оборудования к электроэнергии будут возлагаться на организации, оказывающие коммунальные услуги в МКД. Это позволит обеспечить прозрачность и справедливость начисления платежей за коммунальные услуги, как следствие, потребители смогут существенно сэкономить на своих платежах, так как им больше не придется оплачивать коммунальные услуги, которыми незаконно пользуются другие.

В-пятых, законодательно закреплены штрафы «в пользу потребителей», которые выплачиваются управляющими и / или ресурсоснабжающими организациями в случае предоставления некачественной коммунальной услуги, вплоть до полного освобождения от ее оплаты. В частности, п. 155 (1) постановления Правительства РФ [4] установлено, что если перерыв при предоставлении коммунальной услуги составит менее 10 дней, компенсация составит 50 % от стоимости коммунальной услуги за период перерыва, превышающего установленную продолжительность; если перерыв при предоставлении коммунальной услуги составил 10 дней и более, компенсация составит 100 % от стоимости коммунальной услуги за период перерыва, превышающего установленную продолжительность; при предоставлении коммунальных услуг ненадлежащего качества – в размере 30 % от стоимости коммунальной услуги за период предоставления коммунальной услуги ненадлежащего качества.

В целях дополнительной защиты интересов добросовестных потребителей жилищно-коммунальных услуг с 2016 года были ужесточены меры воздействия на злостных неплательщиков. Так, снижена финансовая ответственность для добросовестных плательщиков, которые не успели оплатить жилищно-коммунальные услуги в установленные законом сроки: до 10-го числа месяца, следующего за отчетным. Таким гражданам предоставляется возможность произвести оплату в течение месяца без каких-либо финансовых взысканий для них. В свою очередь, повышенная финансовая ответственность в виде пени в размере 1/130 от ставки рефинансирования Центробанка наступит только с 91 дня просрочки.

Необходимо обратить внимание на то, что ужесточена ответственность для управляющих организаций. В частности, после двух месяцев просрочки управляющие организации должны будут заплатить штрафы за неоплату счетов ресурсоснабжающих компаний по ставке 1/300 ставки рефинансирования, с 3-го месяца – 1/170, а с 4-го – 1/130 ставки рефинансирования. Таким образом, управляющим организациям становится невыгодно копить долги по дому.

В-шестых, расширен перечень возможных форм проведения общего собрания собственников помещений в МКД: введена очно-заочная форма проведения общего собрания. Новая форма значительно упрощает порядок принятия решений, связанных с управлением многоквартирным домом. В помощь собственникам помещений в многоквартирных домах Минстрой России разработал и утвердил правила оформления протоколов общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах и порядок их передачи в органы государственного жилищного надзора [5].

Помимо выше указанного в части проведения общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах собственники защищены от фальсификации решений, принятых на указанных собраниях. В связи с тем, что решения общего собрания собственников помещений в МКД, нашедшие отображение в протоколах собраний, получили статус официальных документов, участилась практика привлечения к уголовной ответственности за подделку указанных документов в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации.

Наконец, все сведения, связанные с управлением жилым фондом, стали более открытыми. В частности, введен стандарт раскрытия информации организациями, оказывающими коммунальные услуги, в рамках которых указанными организациями в полном объеме на соответствующих сайтах раскрывается информация об установленных тарифах, планируемых расходах и фактических расходах организации.

Запуск государственной информационной системы жилищно-коммунального хозяйства, которая уже заручилась поддержкой большого количества потребителей жилищно-коммунальных услуг,

позволяет обеспечить для граждан и профессиональных участников рынка максимальную информационную открытость в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Мы считаем, что все последние изменения российского законодательства в сфере управления жилым фондом, в том числе освещенные в данной статье, сыграли положительную роль для потребителей жилищно-коммунальных услуг.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004г. №188-ФЗ (ред. от 28.12.2016г.) // Собрание законодательства РФ. – 03.01.2005. – №1 (часть 1). – Ст. 14.
2. Постановление Правительства РФ от 28.10.2014г. №1110 (ред. от 25.12.2015г.) «О лицензировании предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами» // Собрание законодательства РФ. – 03.11.2014. – №44. – Ст. 6074.
3. Постановление Правительства РФ от 12.09.2014г. №927 (ред. от 20.10.2016г.) «О главном государственном жилищном инспекторе Российской Федерации и порядке согласования назначения на должность и освобождения от должности руководителя органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющего региональный государственный жилищный надзор» // Собрание законодательства РФ. – 22.09.2014. – №38. – Ст. 5068.
4. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011г. №354 (ред. от 26.12.2016г.) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» // Собрание законодательства РФ. – 30.05.2011. – Ст. 3168.
5. Приказ Минстроя России от 25.12.2015г. №937/пр «Об утверждении Требований к оформлению протоколов общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах и Порядка передачи копий решений и протоколов общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах в уполномоченные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие государственный жилищный надзор» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – №23. – 06.06.2016.
6. Закон Республики Татарстан от 30.12.2015г. №138-ЗРТ (ред. от 20.05.2013г.) «О региональных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг в Республике Татарстан» // Ведомости Государственного Совета Татарстана. – 2005. – №12 (IV часть).
7. Постановление Государственного комитета Республики Татарстан по тарифам от 25 ноября 2016г. №10-18/кс «О региональных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг в Республике Татарстан»
8. Официальный сайт Государственной жилищной инспекции Республики Татарстан – <http://gij.tatarstan.ru/rus/reestr-litsenziy.htm>

ИНКЛЮЗИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Ибрагимов М.А., Ибрагимова Г.А.

Азербайджанский государственный экономический университет (UNEC), Азербайджан

Аннотация: в статье проанализировано состояние экономики Азербайджанской республики. Определены свойства внедрения инклюзивного роста экономики, которая предусмотрена как основное качественное условие осуществления «Стратегическая дорожная карта» развития национальной экономики Азербайджана

Ключевые слова: инклюзивный рост экономики, стратегическая карта, «ловушка среднего дохода», разбалансировка ПБ, фиксированный паритет обменного курса, кредитно-денежная и фискальная политика, механизм стабилизационной политики

Основная задача государства основывается на осуществление системных мероприятий направленных на адаптацию страны к сложным вызовам, порожденных происходящими в мире процессам. Активно внедряться в систему мирохозяйственных отношений и одновременно проводить минимизацию влияния глобального экономического кризиса является сложной задачей. Такое возможно путем формирования качественно новой модели экономического развития, на основе создания органической связи и взаимообусловленности всех функциональных и институциональных направлений социально-экономического развития страны.

6 декабря 2016 года на основе глубокого анализа современного состояния экономики Азербайджана, Президент Ильхам Алиев утвердил «Главные направления стратегической дорожной карты по национальной экономике и основным секторам экономики». Данный документ является

неким навигатором в новой стратегии экономического развития для обеспечения устойчивости осуществления дальнейшей экономической политики и реформ в Азербайджанской республике. В рамках общей стратегической карты развития экономики страны, подготовлены 11 стратегических «дорожных карт» по развитию целого ряда отраслей экономики Азербайджана, включая нефтегазовый сектор, сельское хозяйство, туризм, ИКТ, торговлю, финансовые и коммунальные услуги и пр.

Цель государственной политики заключается в обеспечении необходимой совокупности социальных функций для широкого числа граждан. Это означает, что кредитно-денежная, фискальная и другие виды экономической политики и их инструменты должны направляться исключительно на реализацию социальных целей и удовлетворения потребностей. В этом, в принципе и заключается изначальный смысл инклюзивного экономического роста

До недавнего времени, цель экономической политики сводилась к обеспечению внешнего равновесия или платежного баланса, при этом торговый баланс уравнивался экспортом капитала при фиксированном паритете обменного курса. Кредитно-денежная и фискальная политика выступала в качестве механизма стабилизационной политики, которая возвращала разбалансированную экономическую систему от отклонения в свое первоначальное равновесное состояние. На том уровне развития социально-экономических институтов эта политика противостояла всем негативным последствиям мирового кризиса, а также помогала приблизить экономическую систему к состоянию равновесия, то есть вернуться к условию полной занятости и стабильного экономического роста.

Для этого, за счет высоких экспортных доходов государство осуществляло огромные финансовые инъекции. Но было понятно, что такой подход носил временный характер, поскольку возвращение в равновесное состояние означало еще и возврат на первоначальный уровень экономического роста, а это означало загнать себя в «ловушку» среднего дохода. Снижение мировых цен на нефть, повлекло серьезное разбалансирование внешнего равновесия, даже при снижении объема импорта его высокая динамика привела к удешевлению национальной валюты. Рост внутренних цен на импортную продукцию, адекватно привел к повышению цен на продукцию внутреннего производства, объемы которого не в состоянии удовлетворить внутренний спрос потребительского рынка. В данном положении принятие Стратегической дорожной карты развития национальной экономики имеет огромное макроэкономическое значение и является своевременным и стратегическим шагом государства.

Данная стратегия призвана изменить представления о регулирующих механизмах достижения состояния устойчивой и конкурентоспособной экономики. Заложенный в стратегии государства инклюзивный рост экономики означает, что равновесие – это не есть соотношение совокупного спроса и предложения или пересечения IS и LM, символизирующих равновесие на товарном и денежном рынках, так как равновесность, как и стабильность, экономики достигается уровнем социальной удовлетворенности населения. В этом и заключается другое свойство инклюзивного экономического роста: сокращение неравенства и всестороннее развитие человеческого капитала.

В условиях быстрых хозяйственных изменений и высокой динамики развития мировой экономики ставить в качестве цели экономического развития минимизацию социальных потерь или максимизацию благосостояния – довольно узкая задача. Причина в том, что качество развития определяется уже не максимумом или минимумом какого-либо показателя на душу населения, а тем, как происходит перераспределение доходов и издержек.

В этом заключается другая задача инклюзивного роста экономики – постановка более широких целей, а не только увеличение дохода или ВВП, а также важность активного участия населения в экономической жизни, а не только в распределении дохода. Кредитно-денежная и фискальная политика в виде инструментов не пригодны для решения задач достижения устойчивой экономической системы и могут выполнять только вспомогательную роль в решении проблемы краткосрочного равновесия. В данном случае предполагается, что стратегическая дорожная карта развития национальной экономики Азербайджана выполняя функцию «передаточного механизма» приведет к качественной конфигурации хозяйственной системы. Это означает, что предусмотренные в Стратегической дорожной карте сектора экономики превратятся в развитые сферы, и будут преобладать над другими развивающимися и стагнирующими секторами экономики. При этом качество экономической структуры будет выше, следовательно, эффективность взаимодействия секторов и социальная устойчивость системы окажутся предпочтительнее. Это позволит достигнуть следующей цели инклюзивного роста, т.е. получение социально-экономической выгоды широкими слоями населения.

Таким образом, важным и наиглавнейшим условием дальнейшего развития экономики Азербайджана, да и наверно любой другой страны особенно в период Глобального экономического развития является включения каждого члена общества в создание добавленной стоимости. Это

предусматривает проведение целого ряда сложнейших мероприятий, предусматривающих формирование устойчивой производственной базы.

Необходимо проведения всеобъемлющий контролинг по доведению до логического конца всех стратегических планов направленных на достижения всех целей долгосрочного развития страны.

Список литературы

1. İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi
2. Гусейнов Т.Г. Экономические проблемы рыночной системы Азербайджана.Элм, 2004. -165 с.
3. Кретов И.И. Макросистемный подход к управлению международными интегрирующими экономическими функциями // Менеджмент в России и за рубежом №2. 2004.
4. Крупорнищкая И.А. Предпосылки формирования и тенденции развития современных организационных форм // Менеджмент в России и за рубежом №3. 2008
5. <http://www.İnews.az/economy/20161209032149473.html>

К ВОПРОСУ О ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТИ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНЕ

Кадоchnikova E.И., Половкина Э. А., Григорьева Е. А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: авторами подчеркнута необходимость моделирования причинно-следственных зависимостей при анализе экономического роста в регионе. Эндогенная природа ключевых факторов экономического роста требует применения регрессионных моделей. Выделены ключевые преимущества регрессионных моделей в сравнении с балансовыми, которые позволяют априори оценить эффективность использования инвестиций и инноваций.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, экономический рост, регион, регрессионный анализ.

В настоящее время в нашем регионе реализуется комплекс мер, направленный на создание благоприятных условий для активизации инновационной и инвестиционной деятельности в целях подъема экономики, повышения эффективности производства, импортозамещения и решения социальных задач. Поэтому модели экономического роста в регионе должны учитывать возможность инвестирования не только в физический капитал, но и в интеллектуальный капитал.

В настоящее время вопрос эндогенных механизмов роста является одним из ключевых в углублении теорий роста [Румянцева С.Ю., 2009, Бородина Ю.Б., 2014]. В современной экономической литературе согласно неоклассической производственной функции выделяют три основные группы ресурсов экономического роста: физические ресурсы, труд, знания и технологии [Барро Р. Дж., Сала-и-Мартин Х., 2014.]. Роль знания как эндогенного фактора экономического роста показана в исследовании мезоэкономического и институционального аспектов научно-технического прогресса при углублении модели Солоу-Свэна [Aghion P., Howitt P., 1990]: неконкурентность и неисключимость знания оказывает стимулом для формирования монополистических структур в экономике путем патентной защиты с целью поддержания свойства исключимости знаний, способных приносить доход. Еще одним из вариантов усовершенствования модели Солоу-Свэна является макродинамическая модель эндогенного экономического роста с учетом процессов насыщения, смены технологий и передачи экономического потенциала [Silverberg G., Lehnert D. 1994.]. Отличием данной модели является снятие допущения о постоянном уровне технологии, исследование технологического аспекта роста через включение нелинейных функций научно-технического прогресса в модель экономического роста. Эндогенная природа знания в достижении роста подчеркивает необходимость улучшения количественной оценки и прикладного анализа инноваций.

Балансовые модели, которые достаточно широко распространены в моделировании экономического роста, действуют так, как если бы на свете не было погрешностей измерения и вычисления. Этот недостаток успешно преодолевают эконометрические модели. Здесь на N неизвестных мы (как правило) имеем минимум $\frac{1}{2}(N^2 - N)$ уравнений, и вместе с наилучшей аппроксимацией мы получаем приблизительный (стохастический) ответ на вопрос о том, с какой точностью найдена эта аппроксимация, что, разумеется, намного более ценно [Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М., 2011]. Моделирование и прогнозирование параметров экономической динамики при помощи эконометрических (главным образом, регрессионных) моделей позволяет определить, с какой точностью получен тот или иной результат, а в случае необходимости включать или исключать объясняющие переменные до тех пор, пока не получится приемлемая с точки зрения адекватности

модель. Представляется необходимым подчеркнуть главные преимущества регрессионных моделей в сравнении с балансовыми:

- возможность ввести нужную поправку, зная точность, с которой получен результат, и ориентировать свои действия по данным, полученным с известной точностью;
- возможность проверить адекватность и значимость построенной модели;
- возможность хотя бы приблизительно оценить вклад каждого из рассматриваемых факторов модели в итоговый результат – вариацию объясняемой переменной;
- возможность прогнозировать изменение найденных зависимостей в будущем, отслеживать «поворотные» точки, в которых коренным образом изменяется динамика изучаемой системы.

Для эмпирического исследования и измерения показателей – индикаторов знаний, представляется возможным выполнение эконометрического анализа на основе регрессионных моделей с выделением следующих предикторов: численность занятых; обеспеченность информационно-коммуникационными технологиями; инвестиции в основной капитал; средства, израсходованные на повышение квалификации и переподготовку кадров; удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году; объем инновационных товаров, работ, услуг; затраты на технологические инновации организаций; специальные затраты, связанные с экологическими инновациями; число организаций, выполнявших научные исследования и разработки; численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; внутренние затраты на научные исследования и разработки [Кадочникова Е. И., 2014].

Таким образом, моделирование эндогенных механизмов роста на основе регрессионных моделей позволит анализировать тенденции экономического развития и эффективность инноваций в регионе.

Список литературы

1. Румянцева С.Ю. Экономический рост и экономический цикл: теория в поисках методологической базы для анализа нестабильной экономики // Проблемы современной экономики. — 2009. — №3(31). С. 62–67.
2. Бородина Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 46–48.
3. Барро П. Дж., Сала-и-Мартин Х. Экономический рост. — М.: Бином, 2014.
4. Гордон Р. Дж. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития // Вопросы экономики. — 2013. — № 4. С. 49–67.
5. Aghion P., Howitt P. A model of growth through creative destruction // NBER 1050 Massachusetts. January 1990. URL: <http://www.nber.org/>
6. Silverberg G., Lehnert D. Growth Fluctuations in an Evolutionary Model of Creative Destruction // The Economics of Growth and Technical Change. Ed. by G. Silverberg and L. Soete. Cornwall, 1994.
7. Кадочникова Е. И. О моделировании роста региональной экономики, основанной на знаниях // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 2 (50). С. 247–251.
8. Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ. – Новочеркасск: НОК, 2011.

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИСЛАНДИИ

Казакова Е.А., Гирфанова Л.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: туризм способен оказывать влияние на социальную и экономическую ситуацию в регионах, где он развивается. На сегодняшний день туризм является ведущей и наиболее динамично развивающейся отраслью экономики Исландии. Выявление влияния данной отрасли на социально-экономическое развитие страны позволит определить дальнейшие пути управления возрастающим туристским потоком.

Ключевые слова: туризм, социально-экономическое развитие, туристско-рекреационная привлекательность, Исландия.

Современный туризм находится на приоритетных позициях в мировом хозяйстве. На туристические услуги приходится значительная доля потребляемых населением услуг. Этот вид услуг имеет социально-оздоровительный характер и сочетает в себе социальный, экономический, гуманитарный, политический, воспитательный и эстетический факторы [1].

Для многих стран туризм занимает значительное место в формировании валового внутреннего продукта и является важной составляющей экономики. Исландия также не является исключением. В

2016 году страну с туристическими целями посетило около 1,7 млн. иностранных граждан, что позволило получить доход в 208,4 млрд. ISK. В целом доля туризма в экспорте товаров и услуг возросла с 18,8% до 31% в период с 2010 по 2016 год [4]. За первые два месяца 2017 года Исландию посетило более 280 тыс. иностранных туристов, что значительно превышает показатели за аналогичный период в предыдущие годы (180 тыс. в 2016 г. и 140 тыс. в 2015 г.). Эти данные позволяют сделать вывод о сохранении положительной динамики туристских прибытий.

Туристская индустрия является своеобразным индикатором социально-экономического положения страны, так как четко реагирует на состояние экономики.

Развитие туризма влияет на социально-экономическое развитие региона через создание дополнительных рабочих мест, обеспечение занятости населения, активизацию внешнеторгового баланса, развитие инфраструктуры, приток валюты, связь с такими ключевыми отраслями экономики, как транспорт, связь, строительство, торговля, производство товаров народного потребления и др.

Так, например, согласно исследованиям в области занятости, в настоящее время каждое седьмое рабочее место в мире приходится на индустрию туризма.

Общее число занятых в туризме и смежных индустриях в Исландии составляет 21 600. При этом, в то время как общее число занятых в стране в 2016 г. увеличилось только на 6%, в индустрии туризма данный рост составил 37,6% [4].

Иностранные граждане, посещающие страну с туристическими целями, оказывают и социально-культурное воздействие в процессе взаимодействия с местным населением (покупки товаров и услуг, созданных местными жителями, совместного пользования предоставляемыми услугами, участия наряду с населением в культурных мероприятиях).

Величина данного воздействия определяется уровнем развития туристской индустрии и различиями в социально-культурном уровне туристов и местного населения. Однако вместе с многочисленными положительными результатами такое воздействие может оказывать и негативное влияние, которое связано с различиями в уровнях благосостояния, привлечением иностранной рабочей силы, использования местного населения для низко квалифицированного труда, непропорционального развития туризма и т.д. [3].

Можно сделать вывод, что степень влияния сферы туризма на развитие конкретной территории зависит от привлекательности региона для отрасли. В туристической литературе не сложилось четкого понятия туристско-рекреационной привлекательности. Чаще всего она определяется как совокупность различных туристических ресурсов (природных, культурно-исторических, социально-экономических), материальных и нематериальных факторов, туристско-рекреационной инфраструктуры и других характеристик территории, определяющих развитие данной сферы и положение региона для туристов и субъектов туристской индустрии. Туристская привлекательность территории основывается на туристическом потенциале территории, который позволяет обеспечить оптимальную рекреационную нагрузку и получить соответствующий социально-экономический эффект, сохранив при этом туристические ресурсы и равновесие окружающей среды. Маркетинг территорий позволяет формировать и продвигать конкурентоспособный туристский продукт, который в дальнейшем обеспечит значительный вклад отрасли в социально-экономическое развитие региона [2].

Повышение туристско-рекреационной привлекательности приводит к увеличению туристских потоков, развитию региональной инфраструктуры, повышению числа инвестиций, а, следовательно, развитию экономики региона.

Привлекательность Исландии как туристической дестинации определяется такими факторами, как особенности территории, разнообразие, в том числе и уникальные ландшафты, широкий спектр предлагаемых туристам возможностей для получения нового опыта и впечатлений и другие. Также влияния оказывают климатические особенности, дороговизна страны, ее отдаленность, трудности, связанные с туристскими формальностями и т.д. Они, с одной стороны, ограничивают туристский поток, а с другой, позволяют привлекать в страну, главным образом, туристов с высоким уровнем дохода и образования.

В случае Исландии, туристская индустрия которой основывается на природо-ориентированных видах туризма, такое положение оказывается выигрышным, так как для сохранения специфики региона, природной и культурной среды и вместе с тем дальнейшего развития туризма необходимо не увеличение турпотока, а увеличение расходов туристов в стране и включения.

Основной проблемой, с которой на сегодняшний день сталкивается туризм Исландии, является сочетание увеличивающегося потока туристов в туристические центры страны и имиджа территории, как уголка с уникальной нетронутой природой. Одним из выходов наряду с ограничением количества посещений является создание новых туристических маршрутов для распределения туристов между

регионами и центрами. Это приведет в дальнейшем к развитию инфраструктуры по всей стране и улучшению качества жизни местного населения.

Список литературы

1. Александрова А.Ю., География туризма: учебник. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 592 с.;
2. Коваленко Т.Д. Туристический имидж как фактор социально-экономического развития региона // труды Международного симпозиума «Надежность и качество», 2010
3. Основы туризма: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.Л. Писаревского, – М: Федеральное агентство по туризму, 2014, – 384 с.
4. Johannesson G.T., Hujibens E.H., Sharpley R. Icelandic tourism: Past directions – future chalanges. // Tourism Geographies, 2010, Volume 12, Issue 2, pp. 278-301
5. Tourism in Iceland in Figures (March 2016) // Icelandic Tourism Board. Режим доступа: <http://www.ferdamalastofa.is/en/research-and-statistics/tourism-in-iceland-in-figures> [Дата обращения: 16.03.2017]

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Лазарчик А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследованы проблемы и противоречия современного этапа реализации концепции устойчивого развития. На основе анализа материалов международных организаций обоснованы направления достижения целей устойчивого развития.

Ключевые слова: Экономическая эффективность, социальная эффективность, устойчивое развитие эколого-экономической системы, модель устойчивого развития, проблемы и противоречия.

В современных условиях возрастает связь экономических показателей эффективности с социальными. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть социальные, а именно: повышение уровня жизни – рост оплаты труда, доходов населения, обеспечение жильем, общеобразовательный и профессиональный уровень работников, уровень медицинского обслуживания; условиями труда – занятость населения, сокращение травматизма; состоянием экологии и влиянием производства на экологическую обстановку в городе.

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач.

Экономическая эффективность – это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий, реконструкции действующих компаний, разработки и применения новой техники, мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления.

Как на микроуровне, так и на макроуровне особое значение имеют показатели фондоотдачи (фондоёмкости), так как важно не только иметь производственный потенциал, но и эффективно его использовать. В последние годы в связи с ухудшением состояния окружающей среды важнейшее значение приобрела проблема более эффективного использования производственных фондов, энергоёмкости и внедрение экологически чистых технологий.

В условиях жесткой конкуренции в оценке эффективности производства возрастает значение конкурентоспособности, которая определяется рядом показателей, среди которых особое место занимают цена и качество продукции. В этой связи и на микроуровне, и на макроуровне важным показателем эффективности производства выступает улучшение качества продукции.

Социальная эффективность – это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей.

Социальная эффективность связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека. Она предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека.

Муниципальные образования обладают серьезным потенциалом и способны внести ощутимый вклад в решение социально-экономических задач развития города и страны. Для этого необходимо определить приоритеты в развитии территорий на основе применения систематизированного подхода к развитию муниципальных образований [1].

Компанией «PricewaterhouseCoopersInternationalLimited» (PwC) было проведено исследование тенденций в направлении устойчивого развития муниципальных образований [2].

В основу исследования PwC положена система показателей, сгруппированных по направлениям: интеллектуальный капитал и инновации, технологическая готовность, транспорт и инфраструктура, здравоохранение, безопасность и правопорядок; устойчивое развитие и окружающая среда, экономическое влияние, благоприятные условия для ведения бизнеса, затраты, демография и жилищные условия, и другие.

Исходная информация содержится в таких источниках, как многосторонние международные организации, такие как Всемирный банк и Международный валютный фонд, национальные статистические организации, такие как Управление национальной статистики Великобритании и Бюро переписи населения США [3].

Проведенный нами анализ результатов данного проекта, который осуществляется с 2007 г., позволяет сформулировать ряд выводов, которые позволят более обоснованно формировать стратегические направления устойчивого развития муниципальных образований с целью сохранения ресурсной базы для будущих поколений.

Результаты корреляционного анализа показывают один из сигналов того, что исследователи движутся в правильном направлении. Существует соответствие между благоприятными экономическими и социальными показателями. Из 10 индикаторов пять находятся в тесной положительной взаимосвязи – интеллектуальный капитал и инновации; здравоохранение, безопасность и защищенность; простота ведения бизнеса; технологическая подготовленность, а также демография и приспособленность для жизни. Другими словами, если один из них растет, другие, как правило, подтягиваются вслед за ним. Например, показатели, отражающие здравоохранение и интеллектуальный капитал следуют друг за другом с поразительной точностью: +87% [4].

Это замечательная иллюстрация трансформации современных столичных экономик, которые сегодня основаны и зависят от образования, науки и техники, а не только от традиционной промышленности.

Более того, для того, чтобы закрепить свой успех, современные города обязаны непрерывно привлекать и сохранять высокообразованных, технически грамотных и умеющих использовать цифровые технологии работников умственного труда.

Индикатор интеллектуального капитала и инноваций имеет наибольшую корреляцию с каждым другим показателем. Индикатор здравоохранения, безопасности и защищенности – на втором месте. При этом эти два показателя больше соотносятся друг с другом, чем любые другие показатели.

Таким образом, в соответствии с этими данными, успешная современная городская экономика находится в зависимости (и почти исключительно является продуктом) интеллекта и социального благополучия – методическое заключение, которое, как представляется, не столько опаривает какую-то теорию, сколько подтверждает здравый смысл [4].

Существует также точка зрения, что преодолеть кризис невозможно только с помощью использования чисто технических средств, необходима перестройка сознания людей. Эту точку зрения развивал Н.Моисеев: «Техническое развитие абсолютно необходимо, но его недостаточно: иной должна стать цивилизация, иным – духовный мир человека, его потребности, его ментальность» [5].

Список литературы

1. Основные положения стратегии устойчивого развития России – Электронный ресурс: sbras.nsc.ru/win/sbras/bef/strat.html
2. Что такое PwC? – Электронный ресурс: <https://www.pwc.ru/ru/about/structure.html>
3. PwC: топ-10 городов возможностей. Электронный ресурс: <http://www.vestifinance.ru/articles/74752?pag>
4. Электронный ресурс : <https://studydoc.ru/doc/2434567/goroda-vozmozhnojei>
5. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума. – М.: Языки русской культуры, 2000. – С.70

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ТАТАРСТАНА

Маслов И.Н., Маслова Г.Д.

*БООУ ВО «Казанский инновационный университет (ИЭУП)», Казань, Россия
МБОУ «Средняя общеобразовательная татарско-русская школа №34», Казань, Россия*

Аннотация: национальная культура указывает современной молодежи пути духовного совершенствования. Формирование поликультурной личности – приоритетная цель для Татарстана. Немаловажную роль в этом процессе играет сфера образования. Сегодня востребован специалист, который может работать в команде, может принимать самостоятельные решения, инициативный, способный к инновациям.

Ключевые слова: духовное совершенствование; интеграция педагогических и культурологических дисциплин; качество образования; креативное мышление.

В Татарстане накоплен большой опыт по сохранению культурной идентичности народов, населяющих республику. Национальная культура указывает современной молодежи пути духовного совершенствования. Смыслы и ценности каждой культуры связаны с менталитетом, знаниями, мировоззрением, культурными традициями народа. Каждой культуре присущи свои этнические и национальные особенности, но объединяет их потребность в совершенствовании, сохранении и развитии общечеловеческой культуры.

Для укрепления сотрудничества разных народов требуется гармонизация их культур, опора на духовно нравственные ценности, сохранение их самобытности. Формирование поликультурной личности – приоритетная цель для Татарстана. Немаловажную роль в этом процессе играет сфера образования. Опыт межкультурного взаимодействия ведет к интеграции педагогических и культурологических дисциплин.

Во всех учебных заведениях Татарстана — школах, гимназиях, лицеях, колледжах, техникумах, вузах — основное внимание уделяется такому образованию, которое занимается не только просветительской деятельностью, но и направлено на усвоение максимально большего объема технической информации.

Сегодня востребован специалист, который может работать в команде, может принимать самостоятельные решения, инициативный, способный к инновациям. Это означает, что в современном социуме должен особенно усилиться креативный характер образования. Важная роль в этом отводится информационным технологиям, технологизации образования. Информационные технологии не только влияют на качество образования, но и на его доступность, научность, способствуют развитию креативного мышления.

Общемировая тенденция развития общества такова, что Интернет и соответствующие технологии обретают все более важное и даже в некоторых областях доминирующее значение в образовании, в том числе и школьном. Информационные технологии проникают во все сферы учебного и воспитательного процесса системы образования. Различные информационные источники (вебинары, элективные курсы, Интернет, публикации, конференции, семинары и др.) позволяют преподавателю курса сконструировать целостный и осмысленный образец изучаемого предмета путем соединения аудиторных (основных) и дополнительных занятий и самостоятельной работы.

К особенностям дополнительного образования обучающихся можно отнести его ориентацию на индивидуальные интересы, потребности и способности ребенка. Учебно-воспитательный процесс в системе дополнительного образования строится с учетом индивидуальных особенностей учащихся, создавая условия для развития разных групп учеников (одаренных, с различными нарушениями здоровья, с отклоняющимся формами социального поведения и т.п.). Специфической особенностью дополнительного образования выступает его практическая основа, которая выражается в решении учащимися важных задач по химии. Обретение такого разнообразного опыта учащимися происходит в различных формах учебной и внеучебной деятельности, учебно-дополнительных занятий (индивидуальные занятия, конкурсы, научно-практические конференции и др.).

Отслеживая с помощью информационно-диагностических технологий динамику уровня знаний, мы осуществляем педагогический мониторинг каждого учащегося. Без этого сегодня невозможно интеллектуальное развитие абитуриента и качественная подготовка его к ГИА.

С целью оказания методической помощи учителю химии в подготовке учащихся к формированию теоретических знаний, практических навыков и умений, развития способности обобщать знания по изученному материалу, совершенствованию учебных умений, развитию интереса к предмету, для интерактивного обучения учащихся, активизации их познавательной деятельности, нами составляются методические разработки и компьютерные презентации. Презентации содержат

следующие разделы: теоретические разработки уроков, запись химических процессов, реакций, сопровождаются анимацией, видеофильмами химических процессов.

Электронные пособия к урокам можно рекомендовать учащимся для самостоятельного изучения материала, дистанционного обучения, учащимся с ограниченными возможностями, абитуриентам и педагогам. Данные пособия уже используются как для учеников с надомным обучением, так и для учащихся всех классов. Они показывают большее запоминание теоретического материала обучающимися, более легкую усвояемость сложных тем.

В качестве рекомендации по повышению уровня знаний, можно рекомендовать проектирование непрерывного, сквозного технологического учебного процесса, совмещенного со статистическим контролем. Информационная технология влияет на качество образования, позволяя повышать конкурентоспособность учащихся, независимо от национальной идентичности народов.

Программное обеспечение позволяет определить рейтинг уровня знаний каждого ученика с помощью тестирования. Рейтинг определяется после компьютерной обработки результатов тестирования по химии. В соответствии с методикой расчёты выполняются для отдельного ребёнка, класса и всей школы. На каждом уровне оценки знаний, начиная с индивидуальной для каждого учащегося и кончая общим по школе, выполняется подробный анализ динамики всех показателей, выданных компьютером.

Отслеживая с помощью тестирования динамику уровня знаний, мы осуществляем педагогический мониторинг каждого учащегося. Без этого сегодня невозможно интеллектуальное развитие абитуриента и качественная подготовка его к ГИА.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Насырова В.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены подходы к необходимости налоговой конкуренции территорий, выделены факторы налоговой конкуренции регионов, обозначены проблемы современного этапа.

Ключевые слова: налоговая конкуренция регионов, налоговая активность, налоговые льготы, выпадающие доходы, налоговые полномочия по налогу на прибыль организаций.

Особенности России как федеративного государства заключаются в наличии большого числа субъектов с неоднородным качеством социально-экономического развития. В этой связи особую актуальность приобретают возможности использования регионами своих конкурентных преимуществ, в том числе и в сфере налогообложения. Налоговая конкуренция в этом аспекте должна рассматриваться как фактор экономического роста. Несмотря на популярность теории эндогенного роста в международной практике и снижение роли кластерной политики как основы развития международной конкуренции стран, для России актуальными остаются (в силу масштаба и неоднородности структуры экономики по территории страны) факторы, стимулирующие конкуренцию регионов. Особенно значение этого возрастает в период кризисных явлений. Федеративное устройство государства предусматривает распределение налоговых полномочий по уровням государственного управления. До сих пор проблемными остаются методологические подходы к распределению налогового потенциала конкретной территории, как между федерацией и субъектами, так и между субъектами и муниципальными образованиями.

В этом ключе исследование вопросов оценки возможностей реализации налогового потенциала конкретной территории в доходах бюджетной системы этой территории имеет очень важное значение. С одной стороны регионы не заинтересованы в реализации своего налогового потенциала в доходах федерального бюджета, с другой стороны социальные обязательства, финансируемые из федерального бюджета, составляют важную основу социально-экономического благополучия субъекта федерации. В рамках повышения эффективности формирования налоговых доходов бюджетов и распределения налоговых полномочий, оценка конкурентных преимуществ регионов в сфере налогообложения позволит учитывать и этот фактор как один из ключевых [1, с.181].

Факторами региональной налоговой конкуренции являются развитие информационных технологий в банковской системе, а также совершенствование налогового администрирования. Капиталы становятся мобильны и при выборе пространственной дислокации, бизнес чувствует себя более свободно. Поэтому в дальнейшем, значение фактора налоговых условий в регионе будет только расти. По мнению Пинской М.Р. «конкуренция в сфере налогообложения существует в том

случае, если люди имеют возможность уменьшить свое налоговое бремя путем перелива капитала/рабочей силы из территории с высокими налогами в территорию с низкими налогами» [2, с. 6].

Выводы о том, необходимо ли развивать налоговую конкуренцию регионов можно делать на основании разграничения полномочий по уровням власти и общей экономической политики страны. Безусловно, развитие конкуренции в сфере налогообложения, является прерогативой федерального уровня власти [3, с.153]. Но не менее важным является создание условий для добросовестной конкуренции и пресечение нарушений принципов справедливости в налогообложении в масштабах страны. За федеральным центром необходимо закрепить функции методологических подходов к оценке возможностей регионов и единообразия их применения ко всем субъектам федерации [4, с.330].

Налог на прибыль организаций является прямым федеральным налогом, исчисляемым и уплачиваемым по основной ставке размером 20%. Из них в условиях 2014-2015 гг. 2% зачисляется в федеральный бюджет и 18% – в бюджет субъекта РФ. С 2017 года изменилось распределение по размерам зачислений в бюджеты: 3% из 20% зачисляется в федеральный бюджет и 17% – в бюджет субъекта РФ. Налоговым кодексом РФ установлено, что ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не может быть ниже 13,5% до 2017 года и 12,5 с 2017 года.

Налог на прибыль является одним из ключевых доходобразующих источников бюджетов территорий. Принятие подобных мер в условиях ограниченности налоговых баз, не может не отразиться на конкурентных настроениях регионов за дополнительные источники доходов. Изучение круга проблем связанных с налоговой конкуренцией регионов, не может быть полным без учета сложившейся структуры налоговых баз и их распределения по территориям. Речь идет об актуальности не только распределения налогового потенциала по территориям, но и о его качестве, что является залогом последующего интереса к исследованиям в этой области.

Список литературы

1. Троянская М.А. Налоговая конкуренция: понятие, виды, значение / Налоги и финансовое право, 2014, №6, с. 179–185.
2. Пинская М.Р. Налоговая конкуренция: от теории к практике. Монография. М. Инфра-М, 2013, 136с.
3. Киреева Е.Ф. Международная налоговая конкуренция – явление в современном мире // Научные труды Белорусского государственного экономического университета: юбилейный сборник. Вып. 6. – Минск: БГЭУ, 2013. с. 151–158.
4. Orlova, M., Khafizova, A. The tax component of innovative activity assessment in the Russian Federation. Life Science Journal, 2014, № 11(11), 328–333.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Сабирова Л.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются различные методы и способы оценки конкурентоспособности регионов. В современных условиях экономическая успешность страны определяется конкурентоспособностью её регионов. Различные авторы предлагают методы оценки конкурентоспособности региона, предлагая свои критерии и индикаторы, позволяющие измерить конкурентоспособность любого региона.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, методы оценки, показатели, развитие региона

Каждый регион стремится к самоутверждению и экономической самостоятельности. В данной ситуации одними из важнейших стали вопросы регионального экономического развития и конкурентоспособности регионов.

Конкурентоспособности региона можно определить, как текущее положение региона, а также способности эффективно использовать региональные ресурсы в сравнении с другими субъектами.

Существует множество институтов, которые занимаются оценкой региональной конкурентоспособности, а именно, международный институт управления развитием, всемирный экономический форум и многие другие. Их методики оценки региональной конкурентоспособности являются официально принятыми и наиболее известными методиками.

Методиками рекомендовано оценивать значительное число показателей, причем, только часть из них может получить достаточно обоснованное количественное выражение. Значительное внимание в данных методиках уделяется состоянию природной среды, как фактору и показателю конкурентоспособности стран и регионов, при этом мнение по этому поводу неоднозначно.

Т. Скуфьина и С. Баранов сформулировали методологические принципы диагностики, на которых основываются методики оценке конкурентоспособности регионов [3]:

- опора на официальные источники данных;
- беспристрастность и непредвзятость оценки;
- приоритет количественных методов исследования перед качественными;
- повышение уровня обобщения информации, улучшение приемов вычисления интегральных показателей.

Группа исследователей под руководством Б. Гринчеля предлагает два подхода к оценке уровня конкурентоспособности региона.

Первый – метод ранговой оценки по группе показателей, характеризующих географическое положение и социально-экономическое развитие регионов.

Оценивать конкурентоспособность региона предложено посредством трех групп показателей: социально-экономическая оценка конкурентоспособности, уровень специализации региона, оценка профильности региона по доле производства отдельных видов промышленной продукции в общероссийском производстве. Недостатком методики выступает то, что оценивается только промышленная специализация регионов, третичный сектор экономики не учитывается.

Второй метод оценки конкурентоспособности регионов и городов базируется на измерении их потенциалов (ресурсного, финансового, экологического, организационного, качества жизни в регионе). Но оценка потенциала представлена только концептуально без изложения методики расчета его параметров [2].

На практике применяется методика рейтинговых оценок уровня конкурентоспособности, которая анализирует группы факторных показателей, включающих следующие параметры: государственная и налоговая политика, безопасность, инфраструктура, человеческие ресурсы, технология, бизнес-инкубаторы, открытость, политика в области окружающей среды.

Обоснованием использования этих параметров объясняется тем, что:

- бизнес с большей вероятностью привлекается в регионы с грамотной государственной (налоговой) политикой;

- безопасный регион более привлекателен для бизнеса и рабочей силы;
- территория привлекательна стоимостью жилья и транспортной доступностью;
- доступность рабочей силы в значительной степени обусловлена уровнем развития образования и здравоохранения;

- важными факторами привлечения высокотехнологичного бизнеса являются объем вложений в НИР, количество зарегистрированных патентов, исследователей и инженеров;

- важным оценочным показателем уровня конкурентоспособности является количество создаваемых предприятий;

- открытая экономика способствует росту конкурентоспособности;
- эффективная политика в экологической сфере способствует привлечению бизнеса и рабочей силы.

Ряд исследователей А. Гранберг, Б. Штульберг и другие, основными показателями региональной конкурентоспособности выделяют [4, С.18.]:

- уровень и динамика интенсивности хозяйственной деятельности в регионе;
- уровень активности хозяйствующих субъектов на зарубежных товарных рынках;
- общий уровень благосостояния населения региона и его динамика;
- уровень инвестиционной активности в регионе частных инвесторов;
- текущее финансовое состояние хозяйствующих субъектов и тенденции его изменения;
- динамика развития предприятий в регионе;
- эффективность функционирования финансовой системы в регионе.

На основе модели предложенной Всемирным экономическим форумом, А.Агеев сформировал трехуровневую систему показателей оценки, включающей три группы факторов [1, с. 11.]:

- базовые (ресурсные, экологические и человеческий потенциал);
- факторы результативности, характеризующие использования потенциала территории;
- инновационные, отражающие уровень развития современных технологий.

Система показателей отражает в большей степени уровень развития административно-территориального образования в целом, а не конкурентоспособность, как характеристику его потенциальных возможностей.

Таким образом, проведенный анализ различных методик оценки конкурентоспособности регионов выявил множество различных подходов к исследованию данного явления. Основным в методиках является совмещающий количественный и качественный анализ конкурентной среды.

Недостатком является разброс предлагаемых показателей, охватывающих отдельные направления, и не всегда экономически обоснованные расчеты сводных и интегральных показателей. Чрезвычайно широкий состав показателей не позволяет произвести реальное сопоставление конкурентоспособности отдельных регионов.

Список литературы:

1. Агеев А.И. Аналитическая работа: Оценка конкурентоспособности регионов / А.И. Агеев. М: Институт экономических стратегий. 2007
2. Гринчель Б.М. Методика и результаты оценки конкурентного потенциала регионов России/ Б.М. Гринчель. / http://www.history_forumstrategov.ru/rus/docs7.html_10.09.2013
3. Скуфьина Т.П. Межрегиональные и меж городские сопоставления как особый вид научного исследования: теоретический аспект / Т.П. Скуфьина, С.В. Баранов // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 7.- С.322-326.
4. Штульберг Б.М. Разработка предложений по повышению конкурентных возможностей регионов в осуществлении экономической деятельности / Б.М. Штульберг. Государственное научно-исследовательское учреждение, Совет по изучению производительных сил. – 2004. С. – 168

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Шакиров А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: формирование информационной экономики на основе передовых знаний, инноваций, интеллектуальных ресурсов является главной стратегией развития ведущих стран мира и России в XXI веке. Однако в России наблюдается диспропорция на рынке труда выпускников профобразования. Это связано с несоответствием образовательных стандартов профессиональным и отсутствием четкого прогноза потребности кадров. Передовые предприятия республики и России могут столкнуться с кадровым дефицитом.

Ключевые слова: Человеческий капитал, экономика знаний, высшее образование, трудоустройство выпускников

Современные модели экономического развития предполагают опору на то сравнительное преимущество национальной экономики, которое, во-первых, не подвержено обесценению в силу действия внешних для нашей страны факторов и, во-вторых, способно все полнее проявляться по мере прогнозируемых структурных изменений в глобальной экономике XXI века. Единственный претендент на роль главного сравнительного преимущества – человеческий капитал. Вполне зримой тенденцией становится выдвигание его формирования и рационального использования на ту ведущую роль в экономике, которая до индустриальной революции принадлежала сельскому хозяйству, а в последующие века – промышленности.

«Человеческий капитал» – как определяют его большинство западных экономистов – состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии человека, которыми могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. «Он есть форма капитала, потому что является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека»[1,32]

Актуальность исследований механизмов производства и использования человеческого капитала усиливается в связи с повышением роли знаний и научно-технического прогресса в современной экономике. На сегодняшний день по индексу образования, который рассчитывается как отношение средней продолжительности обучения к ожидаемой продолжительности обучения и является третьей из равнозначных компонент индекса развития человеческого потенциала, Россия занимает 57 место в мире. Это самый высокий показатель среди стран БРИКС и второе место среди стран СНГ после Белоруссии (53 место), однако мы отстаем от всех стран Центральной и Восточной Европе, кроме Болгарии. Такой уровень финансирования не дает возможность конкурировать с развитыми странами

по качеству предоставляемого образования и научной деятельности. Сохранение и постепенное увеличение инвестиций в систему высшего образования, в том числе и через существующие программы развития, будут способствовать приросту человеческого капитала в стране. [2]

Система высшего образования является важным элементом воспроизводства и развития человеческого капитала. Спрос на высшее образование в России на протяжении последних лет находится на довольно высоком уровне – в среднем более 80% выпускников школ поступают в вузы страны. Фактически, наличие высшего образования в России стало социальной нормой.

С начала 2000-х годов наблюдается постоянный рост как общих расходов на высшее образование, так и расходов в расчете на одного студента. Но, несмотря на это, объем финансирования высшего образования в России по-прежнему значительно ниже, чем в развитых зарубежных странах – примерно в два раза ниже, чем в среднем по странам ОЭСР. [3]

Человеческий капитал – каковыми бы ни были инвестиции в его образование – дает отдачу только тогда, когда он максимально полно востребован, используется по назначению и эффективно. Хороший инженер или талантливый изобретатель вносят свой вклад в развитие страны лишь тогда, когда их знания и умения востребованы и материализуются во вновь созданной добавленной стоимости. В противном случае, и частная, и социальная отдача от их талантов невелика.

Уровень трудоустройства выпускников на сегодняшний день является одним из показателей эффективности деятельности вузов. Но с точки зрения региона важен не сам факт трудоустройства студента, а важно трудоустройство по специальности. Следует выделить несколько причин почему молодые специалисты не устраиваются по специальности. Первая – это выбор не той специальности или специализации, потому что часть студентов ориентируется на результаты ЕГЭ и считает важным получение любого высшего образования. Вторая – это адаптация студента к специальности, когда у студента с выходом на рынок труда создается общее понимание невостребованности – дело в отсутствии практического опыта. Чтобы устранить эти причины нужно сокращать разрыв между теорией и практикой, внедрить в кластерах практико-ориентированную модель подготовки студентов.

На одном из последних заседаний экономического совета РТ за 2016 год выступил гендиректор КМПО Каримуллин Дамир Заудатович, который оживил собравшихся взглядом на проблему образования со стороны работодателя. Он прямо заявил, что на его предприятии очень часто приходится сталкиваться с низким уровнем подготовки выпускников из-за того, что, несмотря на изменившийся мир, в учебных заведениях далекие от реального производства преподаватели продолжают учить по старинке, по утвержденному много лет назад программам.

«Мы видим, что в ближайшие годы принципиально изменятся не только набор требований и компетенций специалистов, но и многие профессии просто канут в лету, исчезнут с рынка. Взамен появятся новые. Изменятся требования к отдельным профессиям: конструкторы должны будут иметь компетенции в области маркетинга и управления проектами, экономисты должны будут подробно разбираться в технологиях цветного литья», — рисовал свой взгляд на недалекое будущее гендиректор КМПО.

«Более 600 человек ежегодно устраивают на завод. Как показывает наш опыт, около 70 процентов претендентов не соответствуют требованиям по уровню профессиональной пригодности», — высказал Каримуллин.

Сейчас срок жизни любого продукта сокращается. И знания устаревают так же быстро, как и любой продукт. Возможно, даже еще быстрее. Поэтому нам видится единственный вариант — дуальная система образования. которая предполагает, что учащийся второго-третьего курса вуза в зависимости от программы начинает часть своего времени проводить на том предприятии, на которое он будет ориентирован. Однако, предприятиям тоже необходимо создавать высокооплачиваемые рабочие места, внедрять собственные образовательные программы, а также и присоединять к вбиванию в головы молодых татарстанцев азов будущей профессии, иначе республика проиграет битву за таланты.

Список литературы

1. Корчагин Ю.А.. Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира. - Воронеж.:ЦИРЭ, 2011. 354 с.
2. Индекс развития человеческого потенциала. [Human Development Report 2015](#) [Электронный ресурс]. URL:<http://hdr.undp.org/> (дата обращения 29.05.2016)
3. Наталья Голобурдова, «Вы все рассказывали, какие вы молодцы, а вышел директор и всем вам дал оценку...» // БИЗНЕС Online [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/329466> (дата обращения 10.03.2017).

РАЗВИТИЕ ЛЮБИТЕЛЬСКОГО СПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Юнусов Р.И., Мирвалиева А.И., Гирфанова Л.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: для развития культурно-массовой работы среди населения используются новые формы популяризации здорового образа жизни. Проводятся Спартакиады среди учащихся РТ, среди ВУЗов и ССУЗов, госслужащих и муниципальных служащих, среди пенсионеров и инвалидов.

Ключевые слова: спорт, социально-экономическое развитие, Республика Татарстан.

Спортивная инфраструктура насчитывает 9175 спортивных сооружений [2]. Практически все районы республики располагают современными спортивными комплексами для занятий различными видами спорта. Только общее количество ледовых дворцов достигло 35 и это лучший показатель в стране [2].

Ежегодно организуются: Спартакиада учащихся Республики Татарстан, Чемпионат школьной баскетбольной лиги среди команд общеобразовательных учреждений РТ, республиканские этапы всероссийских спортивных соревнований школьников «Президентские состязания» и всероссийских спортивных игр школьников «Президентские спортивные игры», всероссийского турнира по футболу «Ключаный мяч».

Каждый год в республике проводятся массовые спортивные соревнования – «Лыжня России» и «Лыжня Татарстана», «Кросс нации» и «Кросс Татарстана».

Совершенствуется и молодежная инфраструктура. В республике функционируют более 250 молодежных учреждений и 162 детско-юношеских спортивных школы [2].

Большое внимание уделяется развитию технических и экстремальных видов спорта для подрастающего поколения – вводятся специализированные площадки при спортивных комплексах республики для картинга, паркура, скейтинга, где молодежь имеет возможность заниматься спортом бесплатно.

Любительский спорт в Республике Татарстан является весьма прибыльной сферой деятельности для республики в первую очередь. Так, по данным статистического электронного ресурса «Открытый Татарстан», за счет оказания платных услуг в сфере любительского спорта в 2016 году поступило более 183 млн. руб. доходов по сравнению с 2015 годом, в котором доходы от занятия населения любительским спортом составили более 167 млн. руб. (прирост в 2016 году на 10%). В таблице 1 приведены суммы доходов по отдельным сферам вовлеченности населения в любительский спорт в Республике Татарстан.

Таблица 1

Доходы от оказания платных услуг в сфере любительского спорта Министерством по делам молодежи и спорту Республики Татарстан [3]

№ п/п	Наименования услуг	Сумма планируемых поступлений доходов, тыс. руб.		Поступило доходов (за период с начала года), тыс. руб.	
		2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.
1.	Организация оздоровительного отдыха детей, реализация путевок	82 262,00	62 863,00	104 989,00	86 254,00
2.	Организация и проведение спортивных, зрелищных мероприятий, учебно-тренировочных занятий, сборов, молодежных мероприятий	7 550,00	7 130,00	10 604,00	8 301,00
3.	Предоставление физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений (объектов)	26 260,00	26 450,00	30 580,00	28 068,00
4.	Посещение занятий по физической культуре и спорту	9 550,00	12 090,00	13 585,00	11 391,00
5.	Проведение лекций, экскурсий	50,00	50,00	406,00	167,00
6.	Прокат инвентаря и оборудования для проведения досуга и отдыха	1 157,00	1 850,00	1 199,00	1 674,00

7.	Прочие услуги (услуги транспорта, информационно-консультационные услуги, ремонт спортивного инвентаря, проживание в общежитии, питание и др.)	19 938,00	24 295,00	21 949,00	31 356,00
----	---	-----------	-----------	-----------	-----------

На основании данных таблицы можно сделать вывод о том, что любительский спорт поддерживается в Республике Татарстан на правительственном уровне. Тем не менее, автором статьи видится и другой организационно-экономический аспект в развитии любительского спорта в РТ, а именно, самостоятельная предпринимательская деятельность по организации и проведению спортивно-массовых мероприятий.

Причин такому выводу как минимум три:

1. За счет установления доступных цен на мероприятие для всех желающих (а их доля в любительском спорте растет с каждым годом, так как в РТ для этого создана соответствующая инфраструктура) возможно покрыть издержки на его проведение и получить экономическую прибыль;

2. Люди больше стремятся к занятию спортом, в том числе и массовым, при наличии денежной стимуляции, которая будет заложена в качестве призового фонда мероприятия;

3. В дальнейшем спортсмены-любители будут обращаться к организатору массово-спортивных мероприятий с качественно деловой репутацией.

При этом организация спортивно-массовых мероприятий подразумевает решение следующих основных проблем:

1. Выбор режима налогообложения: какой режим налогообложения более выгоден с позиций налогового планирования;

2. Заключение соглашений с судьями соревнований на судейство в спортивно-массовом мероприятии;

3. Поиск спортивных площадок для проведения мероприятий, соглашений с ними об организации спортивно-массового мероприятия, предоставлении спортивного инвентаря;

4. Виды рекламы мероприятия для потенциального большого количества привлеченных в спортивно-массовое мероприятие участников;

5. Поиск спонсоров, при поддержке которых доверие к организатору спортивно-массовых мероприятий будет расти.

В результате вышеприведенных умозаключений возможно составить SWOT-анализ [1, с. 85] такого направления в развитии любительского спорта в Республике Татарстан, как самостоятельная предпринимательская деятельность по организации и проведению спортивно-массовых мероприятий (таблица 2).

Таблица 2

SWOT-анализ предпринимательской деятельности по организации и проведению спортивно-массовых мероприятий [составлено автором]

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>1. Массовый характер занятия любительским спортом в Республике Татарстан;</p> <p>2. Наличие современной спортивной инфраструктуры для проведения мероприятий</p>	<p>1. Наличие главного конкурента в данном виде деятельности в лице Министерства по делам молодежи и спорту Республики Татарстан;</p> <p>2. Зависимость некоторых видов спорта от природно-климатических условий, ограниченность их занятием по временам года</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>1. Благожелательное по отношению к спортсменам-любителям ценообразование на участие в спортивно-массовом мероприятии;</p> <p>2. Брендинг собственной деятельности для дальнейшего привлечения у участию спортсменов-любителей</p>	<p>1. Нерентабельность выбранного вида предпринимательской деятельности;</p> <p>2. Трудности в поиске спонсоров и спортивной инфраструктуры для проведения спортивно-массовых мероприятий;</p> <p>3. Некорректный выбор системы налогообложения</p>

Таким образом, по результатам SWOT-анализа деятельности по проведению и организации спортивно-массовых мероприятий рекомендуется уделить особое внимание сезонности некоторых

видов спорта, поиску спонсоров и спортивной инфраструктуры на выгодных условиях, а также законодательным аспектам данного вида деятельности.

Список литературы

1. Грубич Т.Ю. Методика SWOT-анализа бизнес-модели предприятия / Т.Ю. Грубич // Europäische fachhochschule. – 2015. – № 10. – с. 85-87.
2. Портал «Официальный Татарстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tatarstan.ru/about/sport.htm>
3. Статистический портал «Открытый Татарстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://open.tatarstan.ru/reports/categories/10172201/reports/28492>

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РФ

Юсупов Л.Р., Прокофьева К.Б., Чипшева А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: актуальность проблемы повышения инвестиционного потенциала регионов Российской Федерации становится очевидной в условиях стратегической ориентации нынешней социально-экономической политики государства на тесную интеграцию с мировым сообществом и расширение возможностей регионов как системообразующих ячеек общегосударственного курса развития. Целью повышения инвестиционного потенциала регионов является привлечения эффективных и результативных инвестиций. От того, в каком направлении и с использованием каких инструментов будет реализовано развитие инвестиционного потенциала территорий, зависят общенациональные параметры инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, регионы России.

В рамках проведенного исследования уровня инвестиционного потенциала в отдельных регионах России были выявлены определенные проблемы, затрудняющие развитие регионального инвестиционного потенциала. На основе анализа данных проблем и изучения зарубежного опыта их решения были разработаны следующие мероприятия по повышению инвестиционного потенциала регионов.

В-первую очередь, речь идет о переориентации государственной поддержки инвестиционной деятельности с федерального на региональный уровень, по примеру инвестиционной политики в США. Данная политика должна быть направлена на укрепление единства экономического пространства, в том числе — в рамках стратегии его инновационного развития [1]. Оптимальной видится модель, при которой приоритетные сферы и направления инвестиционной политики определяются региональными органами власти в тесном взаимодействии с частными инвесторами, а федеральные власти в лице Министерства экономического развития РФ координируют эту деятельность в масштабах всей страны. При этом важно соблюдать вертикальную и горизонтальную сбалансированность интересов [2, с.52].

Во-вторых, важно применение кластерной модели построения региональной экономики. Иными словами, государство должно выбрать конкретные «точки роста» — сферы и направления национальной экономики с наибольшим потенциалом, а не «распылять» силы и средства в попытках улучшить инвестиционный потенциал страны в целом сразу. При этом к базовым критериям выбора приоритетных отраслей экономики региона можно отнести следующие:

— наличие в регионе конкурентных преимуществ отрасли и их качество. Например, речь может идти о дешевизне сырья и энергии, необходимом квалификационном уровне рабочей силы, высокой производительности труда, наличии значительного научного потенциала, высокой рентабельности производства и т.д.;

— наличие и перспективы роста платежеспособного спроса на продукцию планируемых к поддержке сфер. Очевидно, что сфера, не обладающая потенциалом, не станет драйвером экономики региона;

— мультипликативное воздействие развития выбираемой сферы, вытягивающее за собой смежные производства. Только такая сфера может стать «ядром» создаваемого в регионе промышленного кластера.

В-третьих, взаимодействие инвесторов с органами власти необходимо сделать четким, прозрачным и по возможности максимально оперативным. Для этого следует вести работу по двум

направлениям. Во-первых, формирование информационных каналов, предоставляющих потенциальному инвестору всю необходимую информацию о регионе, существующих возможностях поддержки со стороны органов власти и т.п. Примером реализации данной идеи на практике является создание специализированных интернет-порталов и инвестиционных паспортов регионов России, предоставляющих инвестору всю необходимую информацию о потенциальном месте осуществления инвестиционной деятельности. Во-вторых, сокращение количества и сроков прохождения согласовательных процедур. Агентства по привлечению инвестиций необходимо наделить полномочиями, позволяющими им самим выполнять разрешительные и согласительные процедуры с минимально необходимым участием инвестора во взаимодействии с органами региональной власти, территориальными структурами федерального центра, органами государственного и муниципального контроля и т. п. [4, с.37].

Формирование благоприятной инвестиционной инфраструктуры может включать в себя создание и развитие специальных промышленных площадок, в процессе которого происходит проведение комплекса соответствующих землеустроительных работ, учет сформированных земельных участков в государственном кадастре, регистрация прав на данные земельные участки с последующим проведением необходимой инфраструктуры, – иными словами, проведение мероприятий по адаптации опыта США [3, с.566].

На основе проведенного анализа инвестиционного потенциала Республики Татарстан [5, с.433] можно разработать следующие рекомендации:

— подготовка квалифицированных кадров с целью решения проблемы дефицита кадров, в том числе, посредством создания учебных центров подготовки и переподготовки специалистов дефицитных специальностей;

— создание и реализация планов по созданию производственных мощностей с разрешения проблемы территориальной диспропорции развития регионов;

— повышение инвестиционного имиджа Республики Татарстан в глазах иностранных инвесторов;

— продолжение формирования и развития инновационной инфраструктуры как в столице республики, так и в других крупных городах, которая в известной мере необходима для размещения производственных и иных объектов инвесторов.

Таким образом, региональная политика органов власти по повышению инвестиционного потенциала их территорий должна формироваться в интересах инвесторов исходя из критериев, являющихся ключевыми именно для них. Только в рамках диалога и совместной деятельности возможно достижение положительных результатов.

Список литературы

1. Валентей С.Д. Российские регионы и инновационное развитие // Общественная деловая газета «Коммерсантъ». [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2035347>. (Дата обращения: 2.02.17).
2. Рагулина Ю.В. Отраслевые особенности инвестиционного процесса // Вестник Алтайской академии экономики и права. –2012. – №4. – С. 49–54.
3. Седаш Т.Н., Бирюков А.В. Использование зарубежного опыта для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских регионов // Финансы и кредит. – 2013. – №38 – С.566.
4. Титов Д. Как создать благоприятный инвестиционный климат в регионах // Экономика и жизнь. – 2010. – № 34. – С.35–42.
5. Шабанова К.Р. Инвестиционный потенциал Республики Татарстан и барьеры для привлечения иностранных инвестиций в регион // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 433–435.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ УФО

Ямушев В.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье проводится оценка эффективности государственного регулирования инвестиционной деятельности, на основе показателей социально-экономического развития регионов УФО, а также сравнивается динамика развития этих показателей среди регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, государственное регулирование, устойчивое развитие региона.

Развитие социально-экономического положения региона зависит от эффективности использования в регионе всех видов вкладываемых в него ресурсов. За распределение и регулирование ресурсов региона, отвечают органы региональной государственной власти. Поэтому важно периодически оценивать эффективность органов государственной власти. При этом критериями оценки могут выступать показатели инвестиционной деятельности в регионе.

Анализ литературы по вопросу исследования инвестиционной деятельности позволяет охарактеризовать данное направление как среднее изученное. Вопросами инвестиций занимались такие ученые как Малыгин С.Г. [1], Литвинова В.В. [2], но, как правило, они не раскрывают в полной мере инвестиционную политику государства в конкретных регионах Российской Федерации, поэтому существует недостаток исследований с практической направленностью, которые позволяют дать конкретные рекомендации по развитию инвестиционной деятельности региона.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в регионах УФО, представляет собой комплекс мер направленных на повышение инвестиционной активности в регионах, повышении социально-экономического благополучия общества путем капитальных вложений и т.д. Поэтому измерить эффективность государственной инвестиционной политики можно путем анализа полученных за определенный период результатов по социально-экономическому развитию региона.

В связи с этим, были выбраны критерии оценки, которые отражают эффективность государственной инвестиционной политики, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии оценки эффективности государственной инвестиционной политики региона

Критерии	Составляющие
1. Повышение качества и стандартов жизни населения, создание благоприятных условий для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни граждан	– увеличение численности постоянного населения – повышение ожидаемой средней продолжительности жизни при рождении
2. Обеспечение социальной стабильности в обществе	– снижение уровня регистрируемой безработицы
3. Обеспечение устойчивого экономического роста	– рост объема ВРП – увеличение производительности труда в экономике
4. Промышленное развитие	– рост объема отгруженной продукции промышленности – рост объема инвестиций в ОК
5. Увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения.	– увеличение среднедушевых денежных доходов населения

Анализ проводился на основании статистических данных федеральной службы государственной статистики [3]. Получились результаты, представленные в таблице 2.

Из таблицы, можно сказать, что по регионам наблюдается положительная динамика качества жизни населения за счет соответствующих стандартов и реализации государственных программ, инвестирование в соответствующие мероприятия, а также заботе о благополучной жизни граждан. Наиболее выделившейся в этой области является Тюменская область, а также ХМАО – Югра. Отстающей в рамках данного показателя можно назвать Курганскую область.

Положительным моментом в Курганской области является снижение безработицы, которая была самой высокой в УФО вплоть до 2014 года. Но благодаря грамотной инвестиционной политике региона, увеличения инвестиций в основной капитал, данную проблему удалось разрешить. В остальных регионах также наблюдается снижение безработицы, которая обусловлена той же причиной, что и Курганской области.

Таблица 2

Итог показателей деятельности регионов УФО за 2010-2014 гг.

№	Показатель		СО	КО	ТО	ЧО	Х М АО – Юг ра	ЯН АО
1	Повышение качества и стандартов жизни населения, создание благоприятных условий для долгой, безопасной, и здоровой благополучной жизни граждан	Увеличение численности постоянного населения	0,50	-4,29	6,40	0,63	4,88	2,86
		Повышение ожидаемой средней продолжительности жизни при рождении	1,50	1,61	3,23	1,90	2,80	2,67
2	Обеспечение социальной стабильности в обществе	Снижение уровня регистрируемой безработицы от ЭАН снизился	-1,05	-5,10	-1,7	-1,3	-2,90	-1,20
3	Обеспечение устойчивого экономического роста	Рост объема ВРП	60,9	43,33	35,3	52,1	43,32	106,0
		Увеличение производительности и труда в экономике	64,0	53,43	28,5	53	43,32	97,23
4	Промышленное развитие	Рост объема отгруженной продукции промышленности	38,6	41,32	1,39	30,5	15,88	120,4
		Рост объема инвестиций в ОК	40,0	28,11	60,3	50,8	44,7	94,53
5	Увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения.	Увеличение среднедушевых денежных доходов населения	44,1	39,64	-5,48	37,7	28,2	41,24

Весьма положительным для округа, занимающий важное значение в российской промышленности, является повышение показателей устойчивого экономического роста. Наиболее выделившимся регионом в УФО является Ямало-Ненецкий АО, ВРП которого за пять лет увеличился в два раза, как собственно и производительность труда. Также, внушительный рост по тем же показателям произошел в Свердловской области.

Положительная динамика наблюдается по показателям промышленного развития, в ХМАО – Югра и Ямало-Ненецком АО значительно вырос объем отгруженной продукции, рост которой составил 151,88 и 120,4%. В Ямало-Ненецком АО значительно выросли инвестиции в основной капитал, которые увеличились практически в два раза. Увеличились также реально располагаемые денежные доходы населения, кроме Тюменской области, где снижение данного показателя составило 5,48%.

Помимо анализа статистических данных, также были проанализированы инструменты, которые используются в каждом регионе. Анализ показал, что в УФО проводится достаточно большая работа по развитию инвестиционной активности. Дополнительный анализ позволил выделить некоторые проблемы, в первую очередь, недостаточно диверсифицированную структуру экономики, во вторых, недостаточность социально-экономического развития производства и инфраструктуры. А значит необходимо проведение мероприятий, направленных на реализацию инновационной политики в регионе, а также обмена положительным опытом в развитии инновационной деятельности, развитие кластерного подхода с целью укрепления связей, диверсификации экономики и социально-экономического развития. Кроме того, необходима работа по улучшению государственной

инвестиционной политики в регионах, разработке дополнительных механизмов воздействия, с целью улучшения инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с
2. Малыгин С.Г. Развитие инвестиционной деятельности на основе совершенствования государственного регулирования экономики. канд. эк. наук. Москва. 2008
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gks.ru

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Агафонова Ю.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы участия государственной собственности в формировании инновационного потенциала региона на примере Республики Татарстан. Поскольку основу инновационного потенциала любого региона составляет его интеллектуальная собственность, в статье уделено внимание оценке управления интеллектуальной собственностью на государственных предприятиях республики.

Ключевые слова: инновационный потенциал, интеллектуальная собственность, государственные предприятия, новые технологии, НИОКР.

Основу инновационного потенциала любого региона составляет его интеллектуальная собственность – права на конкретные результаты творческой деятельности в любой области, а также права на средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ или услуг [7, с.271].

В рамках данной статьи нас интересуют предприятия РТ, находящиеся в государственной собственности. Приведем их краткую характеристику.

Государственные активы Республики Татарстан по состоянию на 1.01.2017 составили 457,3 млрд. рублей, в том числе стоимость государственных пакетов акций – 326,8 млрд. рублей, основных фондов государственных унитарных предприятий и государственных учреждений – 113 млрд. рублей, объектов казны – 17,5 млрд. рублей [3, с. 24]. По состоянию на 1.01.2017 в Реестре государственной собственности Республики Татарстан значится 1015 юридических лиц, в том числе 31 унитарное предприятие, 109 хозяйственных обществ с долей государства в уставном капитале, и в отношении которых используется специальное право «золотая акция» (рисунок 1).

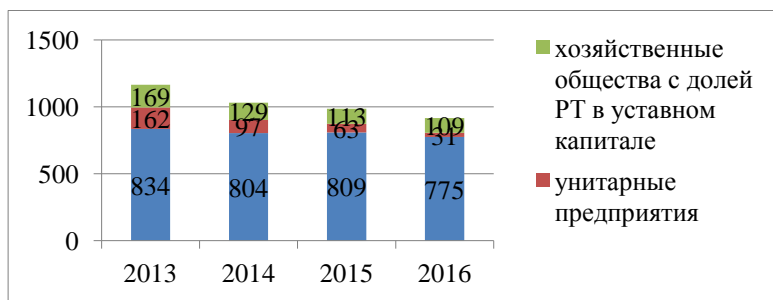


Рисунок 1. Динамика количества организаций (учреждений) [3, с.24]

Теперь обратимся к интеллектуальной собственности госпредприятий Республики Татарстан. Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент) в 2016 году зарегистрировала 723 заявки на изобретения от Татарстана. При этом на долю госпредприятий приходится почти 70% заявок. По этому показателю регион стал третьим по стране. В числе лидеров по обращениям в Федеральную службу по интеллектуальной собственности – вузы Татарстана и крупные государственные предприятия, которые превращают фундаментальные исследования в конечный продукт [4].

По подсчетам регионального Центра поддержки технологий и инноваций РТ, экономический эффект от внедрения ноу-хау в 2016 году составил 15 млрд. рублей. Это экономия материальных ресурсов, экономия энергетических ресурсов экономия человеческих ресурсов. Все это – от правильного использования интеллектуальной собственности.

Доля организаций, занимающихся в РТ научно-производственной деятельностью, составляет 12,5% от общего числа зарегистрированных юридических лиц (в среднем по России – 9,0%). Это обеспечило Татарстану четвертое место в России по количеству инновационно-активных предприятий. В их число входит 13 вузов, 72 научно-исследовательских и проектно-конструкторских института, крупные промышленные предприятия.

По количеству поданных заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности РТ занимает 3 место в Приволжском федеральном округе. С территории РТ подано 14,6% от общего числа заявок из ПФО [4]. Доля выручки от реализации продукции, содержащей новые технологии или ноу-хау, в общей выручке предприятий РТ составляет менее 3%.

Объекты интеллектуальной собственности в РТ используются, в основном, в химии и нефтехимии, науке, машиностроении, металлургии. Причем доля новых технологий, используемых в химических производствах РТ, составляет почти 15% от общего числа российских объектов интеллектуальной собственности в этой отрасли.

Вторым направлением для инноваций, необходимым для дальнейшего поддержания объемов добычи, является разработка трудноизвлекаемых запасов нефти [6, с.274].

Среди татарстанских компаний уже есть примеры успешно внедряющих инновации по данному направлению, например, опыт ПАО «Татнефть» по добыче трудноизвлекаемой битуминозной нефти. В РТ выполняется комплекс НИОКР, направленных на функционирование Системы с целью повышения эффективности использования результатов НИОКР и оптимизации системы государственного регулирования процессов развития рынка интеллектуальной собственности.

Первым шагом на пути развития инновационного потенциала Республики Татарстан является создание единого банка данных интеллектуальной собственности республики. В России и РТ основными пользователями интеллектуальной собственности являются крупные промышленные предприятия, и формирование банка данных нужно начинать именно с них.

В Республике Татарстан одной из первых компаний, занявшихся вопросами учета своей интеллектуальной собственности, стала компания «Татнефть». Еще в 2004 году в компании была утверждена программа совершенствования корпоративного управления, одним из разделов которой является организация эффективного управления объектами интеллектуальной собственности с целью получения максимальных доходов от их использования.

Анализ открытых данных об интеллектуальной собственности других предприятий Татарстана показывает, что они имеют значительный интеллектуальный потенциал, обладают патентами и свидетельствами на объекты промышленной собственности.

Таким образом, интеллектуальная собственность является важной частью инвестиционной привлекательности Татарстана. Для развития рыночных отношений в сфере интеллектуальной собственности в Республике Татарстан и в России в целом необходима разработка плана мероприятий, включающего законодательные, образовательные аспекты, а также повышение заинтересованности и ответственности самих наукоемких предприятий в этой области. Одним из решений применительно к госкомпаниям является их частичная приватизация. При этом главный залог успеха – поиск стратегического инвестора, заинтересованного и обладающего возможностями и компетенциями для долгосрочного развития компании.

Список литературы

1. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 12 марта 2010 года N133 «Об утверждении Положения о единой системе государственного учета и хранения результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения в Республике Татарстан» (с изменениями на 22.12.2016) [Электронный ресурс] – URL: <http://docs.cntd.ru/document/917037265>
2. Национальный доклад об инновациях в России, 2016. – М.: Минэкономразвития РФ, 2016. – 99 с.
3. Отчет о результатах проверки законности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий, открытых акционерных обществ с долей Республики Татарстан в уставном капитале. – Казань, 2017. – 67 с.
4. Предприятия Татарстана сэкономят 15 млрд. рублей за счет использования патентов [Электронный ресурс] – URL: <http://m.tatar-inform.ru/news/2017/02/09/538698/>
5. Программы инновационного развития госкомпаний пройдут независимую экспертную оценку. Открытое Правительство, 2016 г. – URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/news/2016/12/30/medvedev-poruchil-aktualizirovat-strategiyu-innovacionnogo>
6. Прохорова И.А. Финансирование инвестиционных проектов компаний нефтехимической промышленности // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 273–276.

7. Рычкова Н.В., Стяжкина Е.И. Инновационная деятельность предприятий нефтегазохимической отрасли региона как способ реализации интеллектуального капитала // Вестник Казанского Технологического Университета. – 2014. – №2. – С. 271–274.

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Булатова Э.И., Хуснутдинов А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье анализируется роль современной банковской системы в развитии предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, банковская система, кредитование предприятий малого и среднего бизнеса.

Современное российское предпринимательство нуждается в особой поддержке, не только со стороны государства, но и со стороны банковской системы страны.

Коммерческий банк — это кредитно-финансовое учреждение, которое предназначено для аккумуляции временно свободных денежных средств с дальнейшим их размещением, и расчетно-кассового обслуживания своих клиентов. В процессе расчетно-кассового обслуживания между предприятием и банком складываются определенные финансовые отношения, которые сопровождаются движением денежных средств и, безусловно, они затрагивают формирование доходов предприятий и банков.

Расходы предприятия по оплате услуг банка включаются в себестоимость проданной продукции. Доходы, которые предприятие получает от хранения средств на счетах банков, а также курсовые разницы по взаимным счетам, учитываются в составе балансовой прибыли предприятия как внереализационные доходы.

Расчетно-кассовое обслуживание является обязательным механизмом взаимодействия банков и предпринимателей, но одним из самых важных направлений их взаимодействия является кредитование. В первую очередь это связано с активным развитием предпринимательской деятельности в настоящее время, так как для развития бизнеса любому предпринимателю необходимы достаточные финансовые вливания, и банковский кредит является в данном случае наиболее распространенным способом получения финансовой поддержки [1].

Именно кредит в большей степени развивает предпринимательскую деятельность, помогает ускорить формирование источников капитала предприятия для расширения воспроизводства. В современных условиях без кредитной поддержки со стороны банков невозможно внедрить новые виды предпринимательской деятельности на внутреннем и внешнем экономическом пространстве.

Предпосылками для развития взаимоотношений между предприятиями и банками являются наличие у предприятий хронического недостатка собственных средств, необходимых для развития их деятельности, с одной стороны, и невозможность дальнейшего функционирования банковской системы без преодоления оторванности кредитных организаций от производственной сферы — с другой.

При построении взаимоотношений между банками и предпринимателями, именно банк является инициатором этих экономических отношений. Взаимодействуя между собой, банки и предприниматели ориентируются на следующие принципы [2]:

1. Принцип партнерства.
2. Принцип длительности взаимодействия банка с каждым из его клиентов.
3. Принцип комплексного обслуживания.

Кредитование представляет собой одну из форм финансового обеспечения предпринимательской деятельности. Оно осуществляется путем установления финансовых взаимоотношений между предприятием и кредитной организацией, которые заключают между собой соответствующие договора на предоставление ссуды для развития предпринимательской деятельности. Основным таким договором является кредитный договор, который создает юридические предпосылки обеспеченности ссуд, уплаты процентов и своевременного возврата выданных денежных средств. Кредитование предприятий малого и среднего предпринимательства очень сильно отличается от кредитования достаточно крупных предприятий, начиная от процентных ставок по выданным кредитам, которые для малого и среднего предпринимательства гораздо выше, чем для крупных предприятий, заканчивая сроками выдачи ссуды.

В настоящее время перечень кредитных продуктов, предлагаемых банками малому и среднему предпринимательству, очень широк. Но далеко не все предприниматели понимают разницу между ними, поэтому у них возникают дополнительные трудности, которые связаны с выбором того или иного вида кредита для бизнеса. В результате владельцы малого или среднего предприятия могут упустить наиболее приемлемый вариант кредитования своего бизнеса.

Чаще всего предприниматели обращают внимание на процентные ставки по кредитам, но это не самое главное, потому что ставки во всех банках находятся примерно на одном уровне. Главное значение имеют сроки кредитования, которые очень сильно отличаются во всех банках. Самый большой срок кредитования, который могут предоставить банки владельцам малого и среднего предпринимательства – это срок до пяти лет. Для того чтобы получить такой кредит под низкие проценты, предприятию необходимо иметь положительную кредитную историю и доказать банку свою высокую платежеспособность.

Лидерами среди субъектов малого и среднего предпринимательства в последнее время, стали предприятия, которые ведут свою деятельность в сфере торговли, сервиса и потребительских услуг. Именно деятельность предприятий в этих отраслях оказалась наиболее стабильной в условиях кризиса, поэтому для них более доступно кредитование бизнеса со стороны банков. Ведь сами кредитные организации стремятся привлечь именно таких заемщиков, потому что именно они, даже с небольшими объемами кредитов, делают кредитный портфель банка более устойчивым. При кредитовании предпринимателей банки чаще всего отдают предпочтение субъектам малого и среднего предпринимательства реального сектора экономики. Банки стремятся поддерживать долговременные и взаимовыгодные отношения с заемщиками, которые имеют положительную кредитную историю. Сегодня банки предлагают большой ассортимент кредитов малому и среднему предпринимательству для развития их деятельности.

В рамках государственной поддержки предпринимательства в РФ, с 2014г. Минпромторг России совместно с МСП банком и Сбербанком запустил специализированные кредитные продукты, предусматривающие возможность кредитования инвестиционных проектов создания индустриальных парков и технопарков на специальных условиях. Специализированный кредитный продукт предоставляется в среднем под ставку 13-15% годовых, в совокупности с прямой господдержкой Минпромторга России на возмещение процентных ставок 3-5% годовых, срок таких кредитов составляет до 14 лет, размер кредита до 5 млрд. руб. АО «МСП Банк» реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) с 2004 года и является проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории всей страны.

Роль современной банковской системы в развитии предпринимательской деятельности многолика, коммерческие банки самостоятельно на взаимовыгодных условиях участвуют в становление бизнеса своих клиентов, а также являются проводниками интересов государства в поддержке предпринимательской среды на территории Российской Федерации.

Список литературы

1. Костюков В.В. Инновационно-инвестиционные механизмы взаимодействия банковского сектора и малого предпринимательства: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05, 08.00.10 / Костюков В.В. – Ставрополь, 2014. – 22 с.
2. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса / В.В. Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2014. – № 27 (459). – С. 63–71.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ.

Галузлин И. Р.

Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казань, Россия

Аннотация: в тезисах выделены и охарактеризованы основные функциональные области менеджмента технологического предпринимательства в сфере инновационной экономики, а также сформулирована концепция жизненного цикла технологического стартапа.

Ключевые слова: инновации, экономика, предпринимательство, эффективность; экономика, технологии.

О технологическом предпринимательстве как о вполне реальной альтернативе традиционному инновационному бизнесу всерьез заговорили относительно недавно. Несмотря на то, что все большее

число экспертов обращает свой взор на технологические компании и специфику их деятельности, механизмы и принципы менеджмента технологических стартапов до сих пор до конца не изучены. Зарубежные исследователи Хикс и Хейжд, проанализировав патентную статистику, выявили, что деятельность технологических компаний часто строится вокруг некой базовой технологической инновации, а для запатентованных ими технологий характерны следующие важные особенности: высокая цитируемость; базовый характер и применимость в различных сферах промышленности; высокая новизна и оригинальность; тесная связь с ключевыми и часто передовыми достижениями науки [3].

Исследователь Пизано приводит результаты подробного анализа индустрии технологий, где технологическое предпринимательство достаточно широко распространено. По его словам, для успешного функционирования подобного рода инновационной кооперации *необходимы три условия*: возможность трансферта научных достижений в бизнес; наличие механизмов венчурного финансирования; развитый рынок технологий. В отличие от большинства высокотехнологичных отраслей индустрия технологий не удовлетворяет всем этим требованиям, что на практике приводит к ряду проблем. Однако автор подчеркивает, что даже в такой сложной ситуации развитие технологического предпринимательства возможно, но лишь при наличии грамотных действий со стороны всех участников инновационного процесса.

Несомненно, деятельность технологических компаний носит явно выраженный проектный характер. В связи с этим возникает вопрос о применимости уже существующих методик управления проектами для целей менеджмента технологических стартапов. Одним из наиболее распространенных подходов к управлению проектами являются стандарты Project Management Institute (PMBoK, 2008). Данные стандарты позиционируются как универсальные и применимые для реализации широкого круга проектов, в том числе инновационных. Однако, как отмечает Хью Вудворд, инновационные проекты имеют свою специфику и порой стандартные методики просто не работают: проектами, но управление инновационными проектами и управление обычными проектами действительно отличаются.

Таким образом, можно утверждать, что в настоящее время менеджмент технологических стартапов еще не сформировался как самостоятельная управленческая дисциплина, но уже активно развивается, о чем свидетельствуют как растущее число публикаций по данной тематике, так и мнение руководителя инновационного центра при МФТИ Юрия Аммосова. Важным шагом в этом направлении должно стать создание комплексной методологии управления технологическими стартапами. Системный подход позволит предпринимателям существенно сократить риски и оптимизировать бизнес-процессы.

Целесообразно охарактеризовать основные функциональные области менеджмента технологических стартапов, а также сформулировать концепцию жизненного цикла технологического стартапа. Как уже отмечалось, технологическое предпринимательство выступает связующим звеном между наукой и бизнесом и предполагает трансформацию фундаментальных научных знаний в прикладные технологии. Таким образом, можно говорить о концепции жизненного цикла технологического стартапа (рис. 1) [1].



Рис. 1. Жизненный цикл технологического стартапа

На научном этапе функционирования технологической компании менеджеру необходимо установить контакты с представителями научного сообщества, выбрать сферу научно-технической деятельности, а также сформировать портфель исходных научных знаний и объектов интеллектуальной собственности [1-4]. С переходом на технологическую фазу стартапа перечень ключевых задач предпринимателя кардинально меняется. На первый план выходят вопросы генерации изобретательских идей, а также поиска и оценки потенциальных рынков для будущей технологии [5-6]. Конечным результатом работы на технологической стадии должен стать выбор одной или нескольких привлекательных возможностей для создания новой технологии на основе имеющегося портфеля научных знаний.

На бизнес-фазе функционирования технологической компании осуществляют непосредственную разработку технологии для решения конкретной технической проблемы и последующую существующих (новых) коммерческих организаций. Таким образом, на протяжении жизненного цикла технологического стартапа происходит последовательная детализация и спецификация технологии с учетом ее дальнейшего применения в конкретных целях. Следовательно, технологический стартап можно рассматривать как программу, объединяющую проекты научной, технологической и бизнес-направленности.

Список литературы

1. Zhukovskaya I.V. Technology platforms as an efficient tool to modernize Russia's economy / Zhukovskaya I.V., Shinkevich A.I., Galimulina F.F., Komissarova I.P., Mayorova A.N. // [International Journal of Economics and Financial Issues](#). 2016. Т. 6. № 1. С. 163–168.
2. Афанасьев А.А., Жуковская И.В. Слияния и поглощения как фактор реструктуризации корпоративных структур. // [Экономика и управление](#). 2009. № 12. С. 79–81.
3. Структурно-динамическая оценка уровня финансового риска на предприятии ООО «Газпром трансгаз Казань». / Жуковская И.В., Кагирова З.Ф. // [Микроэкономика](#). – 2015. – № 2. – С. 51–54.
4. Специфика управления рисками инвестиционных проектов в промышленности. / Жуковская И.В. // [Экономика и управление](#). – 2010. – № 2. – С. 53–56.
5. Стратегические аспекты эффективного управления предприятиями машиностроения с позиций новых форм организации производства. / Жуковская И.В. // [Микроэкономика](#). – 2011. – № 2. – С. 102–106.
6. Давыдова Э.Н., Жуковская И.В. Рейтинговая оценка качества корпоративного управления на предприятиях. // [Экономика и управление](#). 2009. № 9. С. 87–90.

ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ

Григорян К.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия.

Аннотация: в статье проведен обзор зарубежных и отечественных взглядов на развитие студенческого технологического предпринимательства в вузах. Рассмотрена концепция развития предпринимательского университета, определены подходы к созданию инновационного предпринимательского мировоззрения и созданию междисциплинарных бизнес-команд.

Ключевые слова: технологическое предпринимательство, инновационное предпринимательство, студенческое предпринимательство, предпринимательский университет.

В условиях перехода к новому технологическому укладу, ключевым фактором сохранения и развития конкурентных позиций является создание комплексных условий развития технологического предпринимательства.

Технологическое предпринимательство отличается от традиционного бизнеса, способностью создавать новые продукты и технологии. Оно обязано вузам не только наличием в них передовых научных исследований.

Мировая практика доказала важнейшую роль в данном процессе механизма трансформации научных результатов в продукты в рамках крупнейших университетов. Первоочередной задачей вузов является формирование у студентов мировоззрения предпринимателей и новаторов, развитие предпринимательского образа мышления.

Сегодня, поощряются вложение средств в инфраструктуру развития предпринимательства, создаются кластеры малых инновационных предприятий. Большое количество работ обращаются к успешным примерам данных практик в зарубежных и отечественных университетах.

По мнению ряда авторов, задачей современного вуза становится развитие предпринимательской активности, развитие малого и среднего технологического предпринимательства [1,2].

Получил распространение термин «предпринимательский вуз», как центр притяжения интеллектуальных и материальных ресурсов и драйвер развития предпринимательства в регионе [3].

При этом бизнес, взаимодействуя с вузами, способствует повышению уровня подготовки кадров и развитию проектных команд.

В связи с эти представляет интерес связь организации образовательного процесса и способностью выпускника вуза к предпринимательству.

В мире последние 20-25 проводятся исследования взаимосвязи образования и предпринимательского успеха. Интерес представляют данные по США и Европе. В Америке выявлена положительная корреляция между уровнем образования и эффективностью предпринимательства. В Европе такая взаимосвязь ниже, предприниматель получают меньшую отдачу от образования нежели наемные рабочие [4]. Это доказывает эффективность системы, ориентированной на предпринимательское образование, то есть навыки в сфере маркетинга, финансов и управление проектами положительно влияют на перспективы создания и ведения бизнеса.

При этом существуют и значительные проблемы развития студенческого предпринимательства, среди которых отечественные авторы выделяют отсутствие стартового капитала, перспективных бизнес-идей, недостаток опыта и знаний, отсутствие механизмов финансово-кредитной поддержки и другие

[5,6].

В то же время к числу положительных факторов студенческого технологического предпринимательства можно отнести научный потенциал вуза, наличие положительного предпринимательского потенциала студентов, возможности формирования междисциплинарных бизнес-команд [7].

Как показывает опыт Казанского федерального университета, для наиболее эффективной реализации перечисленных преимуществ, целесообразно введение курса «Основы предпринимательства» для всех студентов естественнонаучных направлений. Основная задача заключается в том, чтобы научить студентов смотреть на свою специальность с позиции предпринимателя, то есть видеть потенциал создания Ценности, используемые в своей области знания. Это мотивирует изучать новые области своей специальности, исследовать передовой опыт создания предпринимательских проектов в биологии, механике, астрономии и т.д.

По итогам курса мы наблюдаем рост предпринимательского потенциала и желание перейти к практической реализации проектов. И здесь важное значение имеет создание условий для совместной командной работы студентов разных направлений. В частности, необходима организация процесса взаимодействия студентов экономических специальностей, с компетенциями в области создания организационных структур, маркетинга, финансов, налогов, и «технарей» в формате обсуждения, разработки и обосновании предпринимательских идей и проектов, заполнения конкурсной проектной документации для подачи на получение грантов и венчурных инвестиций.

Для интеграции указанных тенденций в учебный процесс, может быть обеспечена координация работы по «параллельному» написанию выпускных квалификационных работ студентов естественнонаучных направлений и экономистов.

То есть, одновременно с ВКР, где обосновывается техническое решение, имеющее экономическую ценность, может вестись работа над ВКР по экономическому профилю, где рассчитывается и обосновывается экономический эффект внедрения, трансформация бизнес-процессов и т.д.

Возможна следующая схема такой работы:

1. В сотрудничестве с коллегами из ведущих кафедр, лабораторий и инновационных предприятий университета – оценка и отбор наиболее перспективных к внедрению технологий, разработанных с участием студентов и магистрантов.

2. Взаимодействие с предприятиями, выявление заинтересованности во внедрении указанных выше технологий, или, формулирование запроса на необходимое технологическое решение.

3. Определение темы ВКР для «технологической» и «экономической» выпускной квалификационной работы.

4. Координация работы над параллельными ВКР.

5. Защиты ВКР, обсуждение результатов и запуск проектов.

Считаем, что именно такой подход обеспечит формирование предпринимательского мировоззрения у студентов, умение создавать и взаимодействовать в бизнес-командах и выходить к

итогу завершения в университете с проработанным проектом и пониманием шагов по его реализации.

Список литературы

1. Селезнев П. С. Европейский путь инновационной политики //обозреватель–Observer. – 2012. – №. 6.
2. Петросянц Д. В. Индекс развития человеческого потенциала в субъектах Российской Федерации //Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – №. 43.
3. Петросянц Д. В. Предпринимательский вуз: зарубежный опыт и российская действительность //Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – №. 31.
4. Широкова Г. В., Цуканова Т. В., Богатырева К. А. Университетская среда и предпринимательская активность студентов: роль бизнес-опыта и предпринимательской самоэффективности //Вопросы образования. – 2015. – №. 3.
5. Резник Г. А. Студенческое предпринимательство в вузе: проблемы и перспективы развития //Проблемы современной экономики. – 2010. – №. 3.
6. Иванова А. В., Ivanova A. V. Студенческое предпринимательство в Уральском государственном университете: условия развития и потенциал //Университетское управление: практика и анализ. 2010. № 3. – 2010. – С. 21-26.
7. Хайретдинова О. А. Значение студенческого предпринимательства на современном этапе развития России //Science time. – 2014. – №. 5 (5).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Губайдуллина Т.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье выполнен научный анализ современной ситуации в сфере развития предпринимательства в различных странах мира, обобщены меры государственной поддержки предпринимательства, особенности их реализации.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, малый и средний бизнес, государственное регулирование.

Современный этап становления мирового хозяйства, основанный на углублении международного разделения труда, глобализации мировой экономики и либерализации внешнеэкономической деятельности, способствует развитию и совершенствованию международного бизнеса как формы взаимодействия субъектов международных отношений.

Наличие эффективно действующего предпринимательства является важнейшим признаком развитой рыночной экономики. Эффективное функционирование экономической системы предполагает использование различных организационных форм бизнеса, оптимально развивая малые, средние и крупные предприятия.

Опыт развитых стран показывает, что к числу малых и средних предприятий относятся предприятия с определенным числом работников, размером уставного капитала, величиной активов и объемом оборота (прибыли, дохода). В частности, в странах Европейского союза и Северной Америки к числу малых предприятий относят предприятия с численностью работников не более 50 человек, а к средним – предприятия с численностью работников до 500 человек, с годовым доходом от 10 до 80 млн. долл.

В США на малые фирмы приходится 54% занятых, 45 % активов, 35 % чистого дохода; в странах ЕС на малых предприятиях трудится свыше 70 % работающего населения; в Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 чел. (это 99,5 % всех предприятий) приходится 78 % занятых, 51,8% продаж, 56,6% условно чистой продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 52 %, в странах ЕС – 67%, Японии – 55% [1].

В новых государствах-членах ЕС доля малых предприятий в ВВП колеблется от 30-40 % (Чехия, Венгрия) до 55-60 % (Словения, Литва, Латвия, Эстония). Большинство стран-членов ЕС имеют высокую плотность количества малых предприятий в расчете на 1000 жителей. В Чехии – 86 субъектов, в Португалии – 83, в Испании – 72, Италии – 68, Швеции – 65. В среднем по ЕС этот показатель составляет 40 [2, p. 32].

В восточной Европе уровень развития малого и среднего предпринимательства гораздо ниже, чем в странах западной Европы. Доля рабочих мест, созданных в малом и среднем бизнесе, колеблется от 16 до 30 %, доля в общем объеме ВВП – от 10 до 40%. Неоднородность развития бизнеса во многом обусловлена неравномерностью экономических мер в области его стимулирования и поддержки.

В мировой практике общепринятым показателем уровня развития предпринимательства является число малых предприятий, приходящихся на 1000 жителей. Принято считать, что малый бизнес в наибольшей мере распространен в таких странах, как Япония, Италия, Франция, средне развит в США и относительно менее развит в Великобритании. Но, если посмотреть на показатель количества мелких и средних предприятий в расчете на тысячу жителей, то на первом месте стоят США – более 74 предприятий, затем Италия – 68 и Япония – 50 предприятий [3, с. 41-44].

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Развитие малого предпринимательства способствует созданию новых рабочих мест, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

В условиях устойчивого социально-экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой мелких собственников проявляет наибольшую активность и даже агрессивность при возникновении угрозы в отношении собственности, так как, в отличие от крупных и средних собственников, для владельцев малых предприятий их собственность зачастую служит единственным средством к существованию и важнейшим способом самовыражения. Практика показывает, что средний класс либо сам формирует свои политические движения, либо становится объектом борьбы различных политических сил за голоса избирателей [4, с. 62-66].

Предприятия малого бизнеса наиболее динамично осваивают новые виды продукции и экономические ниши, они развиваются в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Важнейшими особенностями малых предприятий являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств.

Присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране. Однако этому сектору свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе.

Развитие предприятий малого и среднего бизнеса в экономически развитых странах связано с политикой государства, направленной на стимулирование их успешного функционирования. Для этого используется режим наибольшего благоприятствования, в том числе создание государственными структурами экономических и правовых условий и стимулирование его успешного развития, а также вложение материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях [5, p. 1718-1722].

Поддержку, оказываемую государством малому бизнесу, можно условно разделить на три части:

- создание инфраструктуры для развития предпринимательства;
- осуществление финансовой поддержки – прямой и косвенной;
- создание социальной составляющей малого бизнеса.

Европейская политика в сфере стимулирования малого и среднего бизнеса осуществляется на двух уровнях: через деятельность стран и через программы, реализуемые под эгидой ЕС. Мероприятия по поддержке малого бизнеса финансируются из Структурных фондов ЕС (например, Социального фонда, Фонда регионального развития) [6].

Формирование конкурентоспособности – это ключевой элемент в числе национальных приоритетов любой страны, важнейшая функция государственного регулирования экономики. В этой связи эффективность мер государства, принимаемых для развития всех форм предпринимательской деятельности, является обязательным условием конкурентоспособности страны на международной арене.

Список литературы

1. FDIC, USSBA, PwC Money Tree Survey, Venture Capital Association, Adm. Office of US Courts: Business Bankruptcy Filings
2. Innovation Union Scoreboard 2015. European Emission, 2015.

3. Смирнова И. Зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства // Экономика. – 2016. – №4.
4. Агеев С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 18.
5. Rifat I. Khabibullin, Sergey I. Zhuk, Tatyana N. Gubajdullina, Inna V. Esieva and Viktoriya V. Tabolskaya, 2015. Joint-Stock Companies of Employees: Current State and Efficiency of Functioning. International Business Management, 9: p. 1718–1722.
6. Малый бизнес в Европе. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/362-malyji-biznes-v-evrope.html>

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГАРМОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ВОСТОЧНОЙ АЗИИ¹

Ермолаев К.А., Кузьмин М.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Исследованы основные направления государственной поддержки инновационной деятельности в странах Восточной Азии. Выявлено, что целый ряд принятых за последние годы изменений в государственной политике направлен на стимулирование процессов энергосбережения и повышения энергоэффективности как важного приоритета инновационного развития национальных экономик. Полученные результаты могут быть положены в основу совершенствования отечественной практики управления в рассматриваемых сферах управления экономикой.

Ключевые слова: инновационная деятельность, энергосбережение и повышение энергоэффективности, государственное регулирование.

В условиях глобализации мировой экономики инновации являются системообразующим фактором устойчивого роста национальных экономик практически всех стран мира. В то время, как в развитых странах Европы и в США политика инновационного развития имеет многолетнюю историю становления, в странах Восточной Азии она стала национальным стратегическим приоритетом и активно реализуется только в последние десятилетия. При этом Китай, Япония и Южная Корея достигли существенных результатов и стали сопоставимыми по показателям инновационного развития экономики с ведущими странами мира. Так, например, по рейтингу «Глобальный индекс инноваций», рассчитываемому совместными усилиями Корнуэльского университета, бизнес-школы INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, в 2016 году эти страны входят в топ-25 стран-лидеров по инновационному развитию среди 128 рассматриваемых стран мира [1]. Возглавляют же рейтинг Швейцария, Швеция, Великобритания, США, Финляндия и Сингапур. При этом положение рассматриваемых стран Восточной Азии в рейтинге имеет устойчивую тенденцию к росту. Положение Китая улучшилось с 2012 по 2016 годы на 9 позиций, Южной Кореи – на 10 позиций, Японии – на 9 позиций. Кроме того, по данным Industrial Research Institute в 2016 году доля затрат на научные исследования и разработки Китая составляет более 20% от общемировых затрат, а стран Азии в целом – более 40%. При этом доля затрат США оценивается в размере 26%, а стран Европы – 21% от общемировых затрат. Все это характеризует стремительный рост высокотехнологичных производств, повышение эффективности инновационной деятельности и результативности процессов коммерциализации инновационных идей, качественные изменения в инновационной инфраструктуре. Основным фактором успешного развития инновационной сферы в рассмотренных странах является проводимая в них государственная политика.

Система государственного регулирования и поддержки инновационной деятельности в Китае включает широкий спектр различных мер прямой и косвенной поддержки инновационной деятельности. Однако эффективное применение этих достаточно традиционных мер, применяемых во многих странах, не было бы возможно без их адаптации под специфичные условия экономического развития Китая. Во-первых, сформирована государственная программа научно-технического развития Китая с учетом его места в международном разделении труда, предусматривавшая укрепление процессов трансфера и локализации импортных технологий. Во-вторых, особое внимание отводится содействию развития инновационной деятельности за счет стимулирования государственных закупок инновационной продукции. В-третьих, опираясь на значительный научно-технологический потенциал военно-промышленного комплекса Китая, внедрен механизм сотрудничества между военными и гражданскими отраслями, позволяющий использовать

¹Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №16-18-10227)

