

ISSN 2499-989X

Калужский экономический вестник



3 (2017)

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

Научные статьи публикуются по следующим направлениям:

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

Редакционная коллегия

Пирогова Т.Э., главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Никифоров Д.К., заместитель главного редактора, заместитель директора по научной работе Калужского филиала Финуниверситета, к.ф.-м.н.

Авдеева В.И., министр финансов Калужской области, к.э.н.

Вахрушина М.А., заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Гончаренко Л.И., руководитель департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Грибов В.Д., профессор кафедры «Менеджмент» Московского государственного индустриального университета, д.э.н.

Губернаторова Н.Н., ответственный секретарь, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Дорота Худы-Хынски, профессор кафедры «Экономика» Академии Яна Длугоша, г. Ченстохов, Польша, член РАН (Польской академии наук) в Кракове, доктор экономики

Дробышева И.В., зав. кафедрой «Высшая математика и статистика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н.

Косихина О.П., зав. кафедрой «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Крутиков В.К., проректор по научно-методической работе Института управления, бизнеса и технологий, Калуга, д.э.н.

Мигел А.А., зав. кафедрой «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Рахметова Р.У., руководитель научно-практической школы "Аналитик" Университета Нархоз г. Алматы, Казахстан, д.э.н.

Адрес редакции: 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 226., тел.: (4842) 741607

E-mail: DKNikiforov@fa.ru

Учредитель:

Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

© Калужский филиал Финуниверситета, 2017

СОДЕРЖАНИЕ**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

Сансызбаева Г.Н. Социальная ответственность бизнеса и дискуссионные точки зрения	2
Шаурина О.С. Привлечение иностранных инвестиций инструментами таможенно - тарифного регулирования	6
Солярик М.А., Елисеева Н.В. Ретроспективный анализ становления специальных налоговых режимов России	9
Солярик М.А. Предпосылки для личностного роста выпускников школ как инструмент повышения уровня их финансовой грамотности	14
Солярик М.А. Проблемы налоговой грамотности в России и мероприятия в целях ее повышения	16

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Дербичева А.А., Губернаторова Н.Н. Основные направления оптимизации учета расходов в составе затрат и системы калькулирования себестоимости в организации	18
Дербичева А.А., Новохацкая Е.Н. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей и направления их оптимизации	24
Губернаторова Н.Н. Методические подходы к оценке финансовой безопасности организации	28
Ермакова А.А., Чугай С.А. Коэффициентные методики расчета оплаты труда: сравнительная оценка	35

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Лесина Т.В. Экономическая безопасность предприятия: проблемы, решения, ожидания	41
Губернаторова Н.Н. Финансовая безопасность бюджетного учреждения: понятие, угрозы, меры по нейтрализации рисков	47
Жуков Р. А. Оценка гармоничности функционирования сложных систем на примере Калужской области: экономический аспект	56
Хыски Марчин, (Marcin Hyski), Крутиков В.К., Акимова Е. А. Региональные особенности развития индустрии туризма	60

МЕНЕДЖМЕНТ

Бурцева Т. А., Губарева А.И., Лапицкая М.В. Измерение результативности системы стратегического управления на основе нормативного подхода	63
---	----

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Никаноркина Н. В. Интерактивные методы в обучении теории вероятностей и математической статистике	71
---	----

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	76
------------------------------	----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.8

САНСЫЗБАЕВА Г.Н.

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА
И ДИСКУССИОННЫЕ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ****SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS
AND DEBATABLE POINTS OF VIEW**

Аннотация. В статье рассматривается сущность понятия «социальная» ответственность бизнеса, исследуются теоретические подходы к содержанию этого понятия. Сравниваются противоречивые подходы к содержанию ответственности бизнеса перед социумом. В статье анализируется реализация концепции социальной ответственности бизнеса в Казахстане, аргументируется точка зрения автора.

Ключевые слова: социальная ответственность, концепция корпоративного эгоизма, теория разумного эгоизма, социальные проблемы, благотворительность, меценатство, филантропия.

Abstract. In article the concept entity "social" responsibility of business is considered, theoretical approaches to the maintenance of this concept are researched. Contradictory approaches to the content of responsibility of business to society are compared. In article implementation of the concept of social responsibility of business in Kazakhstan is analyzed, the point of view of the author is reasoned.

Keywords: social responsibility, concept of corporate egoism, theory of reasonable egoism, social problems, charity, patronage, philanthropy.

Современная экономика – эра инноваций. Экономика знаний, трансформация роли государства и выход новых игроков на мировую арену вызывают новые возможности, новые запросы и ограничения, касающиеся охраны окружающей среды и благосостояния граждан. В нынешнем мире актуальным является внедрение в компаниях программ деловой этики, направленных на решение юридических и этических проблем, проблем защиты окружающей среды. Эти компании не только удовлетворяют запросы своих работников, акционеров, сообществ, но и участвуют в экономическом развитии своих стран. Одним из основных принципов современного морального кодекса бизнеса является вопрос об обязанностях его перед обществом.

Вопрос о содержании социальной ответственности корпораций является предметом многочисленных дискуссий. Анализ научных публикаций позволил выделить три разных подхода к изучению этого вопроса [1].

Одной из точек зрения является концепция «корпоративного эгоизма», которая выделяет единственную ответственность бизнеса – это рост прибыли для владельцев бизнеса без нарушения действующего законодательства. Так, Милтон Фридман писал: «Существует одна и только одна ответственность бизнеса перед социумом: использовать свои экономические возможности и осуществлять деятельность, ведущую к росту прибыли, пока это осуществляется в пределах установленных норм и правил, т.е. уча-

стие бизнеса в конкурентной среде без обмана и мошенничества» [2].

Приверженцы следующей точки зрения считают, что корпорации должны вносить солидные инвестиции в улучшение качества жизни.

К третьему мнению относится теория «разумного эгоизма». Она свидетельствует о том, что ответственность корпорации перед обществом – это просто «правильный» бизнес. Тратя средства на социальные программы, компания сокращает ежедневную прибыль, но в будущем она создает благоприятное внешнее окружение и, следовательно, в перспективе ведет к росту прибыли. Ответственность перед обществом – это возможность удовлетворить основные потребности организации в обеспечении выживания, безопасности и устойчивости.

Противоположной точки зрения придерживается М.Портер, который подчеркивает необходимость ответственности бизнеса перед социумом, и утверждает, что корпорации получают большие преимущества от того, что работают на длительную успешную перспективу, чем на краткосрочную прибыль.

По поводу второго подхода, можно отметить, что осуществляя предпринимательскую деятельность, компании вносят вклад в удовлетворение качества жизни работников, выплачивая им заработную плату, хотя величина которой не всегда обеспечивает условия жизни на должном уровне.

Изучение публикаций в области ответственности бизнеса позволило отвести нас к приверженцам первого подхода. В трудах М.Фридмена наблюдается либеральный подход к социальной ответственности бизнеса. Позиция М. Фридмена заключалась в том, что основной ответственностью бизнеса является максимальное увеличение прибыли в рамках следования установленным правилам ведения бизнеса. Либеральный подход к вопросу ответственности бизнеса прослеживается также в классических трудах Ф. Хайека, Й. Шумпетера и других исследователей.

В своей статье М.Фридмен указывает, что дискуссии о "социальной" ответственности бизнеса отличаются отсутствием точности. Что означает утверждение, что у "бизнеса" есть ответственность? Только люди могут иметь ответственность. Корпорация является искусственным человеком и в этом смысле может иметь искусственные обязанности, но нельзя говорить, что бизнес, как единое целое, имеет обязанности [2].

На наш взгляд, корпорация занимается какой-либо деятельностью, не нарушая законодательства, предоставляет рабочие места гражданам страны, исправно платит налоги в соответствии с законодательством, тем самым осуществляя социальную ответственность. Если организация будет решать социальные проблемы общества, то осуществляемые затраты будут ложиться на потребителей путем повышения цены производимых товаров и услуг. Компания может осуществлять активную социальную ответственность, будучи финансово устойчивой, когда эти затраты будут осуществляться за счет ее прибыли.

Рассматривая точку зрения оппонентов М.Фридмена, можно отметить, что ответственность корпорации необходима для долгосрочного ее функционирования, для развития имиджа компании в условиях конкуренции. Проблема «стратегической филантропии», как ее назвал Портер, заключается в начале XIX в. в том, чтобы определить, в каких областях необходимо решать социальные проблемы с целью повышения конкурентоспособности компании и как это сделать эффективно. То есть опять идет речь о повышении эффективности деятельности компании, иначе говоря, о росте ее дохода в перспективе.

Содержание трактовки этого понятия различными исследователями существенно различается. Модель социальной ответственности дорыночного периода основана на высокой степени социальной защиты сотрудников, оставшихся в наследство от командно-административной системы управления. Однако этот подход не соответствует рыночным механизмам экономики, в

некоторой степени мешая повышению конкурентоспособности и успешному развитию предприятий. Остается стереотип мышления советского периода развития государственного бизнеса, когда предприятия решали социальные вопросы развития общества (строили квартиры для работающих, устраивали детей работников в детские учреждения и т.п.).

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это добровольный, выходящий за рамки законодательного минимума вклад компании в развитие общества, включающий ответственность делового партнера, работодателя, гражданина и участника социальных отношений [3]. Соблюдение интересов государства, общества и корпораций способствует развитию общества, повышению уровня жизни граждан, решает в некоторой степени задачи государственной социальной политики, снижает риски корпораций.

КСО направлена на решение следующих задач: бизнес обеспечивает заработную плату работникам, некоторые обязательные привилегии сотрудникам и участвует в реализации социальных задач властей различных уровней, которая является непрозрачной и неформальной специфической составляющей современной модели КСО. К примеру, руководители администрации регионов обязывают корпорации облагораживать здания, в которых находятся их предприятия, ремонтировать тротуары, помогать социально уязвимым группам населения и т.д.

Часто социальная ответственность рассматривается как синоним благотворительности, которая проявляется как помощь материально необеспеченным группам населения, учреждениям культуры, преследующая в основном имиджевые цели и не предполагающая долгосрочной социальной работы и, соответственно, не способствующая решению проблем общества. Как известно, в мировой практике благотворительность является добровольной деятельностью, в нашей стране благотворительная деятельность является принудительным социальным обязательством бизнеса. Специфика благотворительности в нашей стране отличается от филантропии – проявления любви к людям, к обществу.

Выявление новых подходов к социальной ответственности может быть связано с переходом от концепции КСО к идее корпоративного гражданства, нацеленной на включение бизнеса в системное взаимодействие с социально-политическими институтами страны (примером может служить Япония, правительство которой тесно взаимодействует с крупными корпорациями страны).

Иностранные предприятия целью своего долгосрочного развития ставят не только увели-

чение прибыли, рост макроэкономических показателей, снижение затрат, но и социальные цели: развитие карьеры персонала, участие в проектах по охране окружающей среды, спонсирование и корпоративную филантропию. Однако, эти мероприятия способствуют успешному развитию корпорации, не решая социальные проблемы страны.

Социальная ответственность не является чем-то новым в деятельности корпораций. В командно-административной системе управления экономикой практически каждое государственное предприятие имело собственную или совместную социальную инфраструктуру: дома культуры, санатории и профилактории, детские сады, летние лагеря и т.д. Финансировались подобные структуры государством, самими предприятиями, объединениями, профсоюзами и т.д., а пользоваться услугами этих подразделений могли не только работники предприятий и члены их семей, но и многие другие. В рыночной экономике предприятия вынуждены отказываться от объектов социальной инфраструктуры, содержание которых затратно и не эффективно.

Представляет интерес опыт реализации социальных программ зарубежными компаниями, где идея совмещения интересов государства и бизнеса в решении социальных проблем начала обсуждаться с конца XIX века, и на сегодняшний день сформированы модели социальной ответственности предприятий, стандарты и критерии оценки социальной эффективности.

В настоящее время успешные компании осуществляют реализацию социальных программ через КСО, развивая благотворительность и спонсорство, поддержку проектов в области образования, здравоохранения, учитывая экологические аспекты.

Например, в России, да и в Казахстане, во многом благодаря частному предпринимательству для ее граждан появилась возможность услышать знаменитых артистов, музыкантов, увидеть шедевры мирового изобразительного искусства. За счет пожертвований бизнесменов осуществляется восстановление архитектурных памятников, храмов, ведутся археологические раскопки, реставрация картин, скульптур и т.д. Благодаря благотворительности компаний обновляется медицинское оборудование для лечения онкологических и прочих заболеваний, продлевается и спасается жизнь миллионов людей [4].

В целом, наиболее популярным содержанием понятия «социальная» ответственность бизнеса является следующее: социальная ответственность корпораций представляет собой добровольное решение компаний участвовать в

улучшении жизни членов общества и защите окружающей среды.

В Казахстане ростки предпринимательства зародились в конце 1980-х годов, когда в процессе перестройки появились первые кооперативы, стали развиваться частные предприятия [1].

Предприниматели Казахстана отличились в одном аспекте благотворительности, который довольно тяжело отнести к разряду социальной ответственности. Речь идет о повсеместном строительстве мечетей. Многие бизнесмены построили мечети по месту своего рождения, не учитывая ни необходимости, ни потребности в них. На момент обретения независимости функционировало 68 мечетей. На сегодня в Казахстане действует 3244 культовых сооружения, 2320 из которых являются мечетями. В Алматы за этот период количество мечетей увеличилось с двух до 31. В Южно-Казахстанской области свыше 800 мечетей, тогда как в Атырауской - 26. Даже в Узбекистане, где население составляет 29 млн. человек, мечетей меньше, чем в Казахстане с населением 17 млн. человек. Правительство Казахстана было вынуждено принять специальное постановление, регулирующее процесс строительства мечетей [5]. Интересно отметить, что в Вене еще в 1995 году функционировало более 250 мечетей, а в Великобритании в настоящее время насчитывается более 1000.

С начала года заключено более трех тысяч меморандумов на сумму 54 миллиарда 800 миллионов тенге. Из них в Восточном Казахстане — 592 меморандума на сумму 16 миллиардов 900 тенге, в Павлодарской области — 60 меморандумов на сумму более трех миллиардов тенге [6].

Инвестиции предпринимателей стали влиять на социальное развитие регионов: возводятся новые школы, учреждения здравоохранения, реабилитационные центры, объекты культуры, спорта и социальной защиты, осуществляется поддержка малообеспеченных граждан. В республике активно действует институт социального партнерства. Ежегодно заключается национальное трехстороннее Генеральное соглашение, в которое включаются наиболее актуальные вопросы социально-трудовых отношений: создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, совершенствование системы оплаты труда, охраны и безопасности труда. Действуют около двухсот региональных и 19 отраслевых соглашений. В настоящее время заключено более 31 тысячи коллективных договоров [6].

На наш взгляд, общество и бизнес должны заботиться о той части населения, которая в силу своей судьбы ущемлена от рождения, являясь инвалидами, сиротами, детьми, имеющими безответственных родителей, оказывать благотворитель-

ность детям, которым требуется дорогостоящее лечение, предоставлять социальные рабочие места инвалидам и другим категориям населения. Прави-

тельство лишь должно создавать условия для развития бизнеса, что позволит гражданам самим обеспечивать достойный образ жизни.

Список литературы

1. Сансызбаева Г.Н., Сансызбаев С.Н. К вопросу о концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане// Вестник Международного института экономики и права. Москва. – 2015. – № 1 (18). – с. 47-63.
2. Friedman M. The social responsibilities of business is to increase its profit// New York Times Magazine. – 1970, September. – Vol. 13, №32-33. – P. 122-126.
3. Василенко Е.В. Корпоративная социальная ответственность в современной России: политологический аспект. – М., 2009. – 136 с.
4. Мореева Е.В. Социальная ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития отечественной экономики. – М., 2008. – 159 с.
5. Казахстан занимает первое место в Центральной Азии по количеству мечетей. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://titus.kz/?previd=38089>.
6. Интервью с Министром труда и социальной защиты населения Республики Казахстан о социальной ответственности бизнеса <http://www.zakon.kz/125524-socialnaja-otvetstvennost-biznesa.html>.

УДК 330

ШАУРИНА О.С.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИНСТРУМЕНТАМИ ТАМОЖЕННО - ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT INSTRUMENTS OF CUSTOMS TARIFF REGULATION

Аннотация. Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала любой страны. Манипулируя ввозными и вывозными пошлинами, с помощью инструментов таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности возможно привлечение иностранных инвестиций в различные отрасли промышленности.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, инвестиционное развитие государства, ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин.

Abstract. Investments play an essential role in maintaining and enhancing the economic potential of any country. Manipulating import and export duties, using customs-tariff regulation of foreign economic activities may attract foreign investment in various industries.

Key words: customs-tariff regulation, investment, the development of the state, the rates of import and export duties

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала любой страны. Это, в свою очередь, крайне положительно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта и повышает активность государства на внешнем рынке.

За последние несколько лет, начиная с 2014 года, курс рубля потерял в своей стоимости

более 100%, что довольно сильно сказалось на прибыли инвесторов, чья прибыль исчисляется именно в этой валюте. В тоже время такой слабый курс рубля привлекателен для тех инвесторов, которые конвертируя доллары в рубли, имеют возможность покупать очень подешевевшие российские активы.

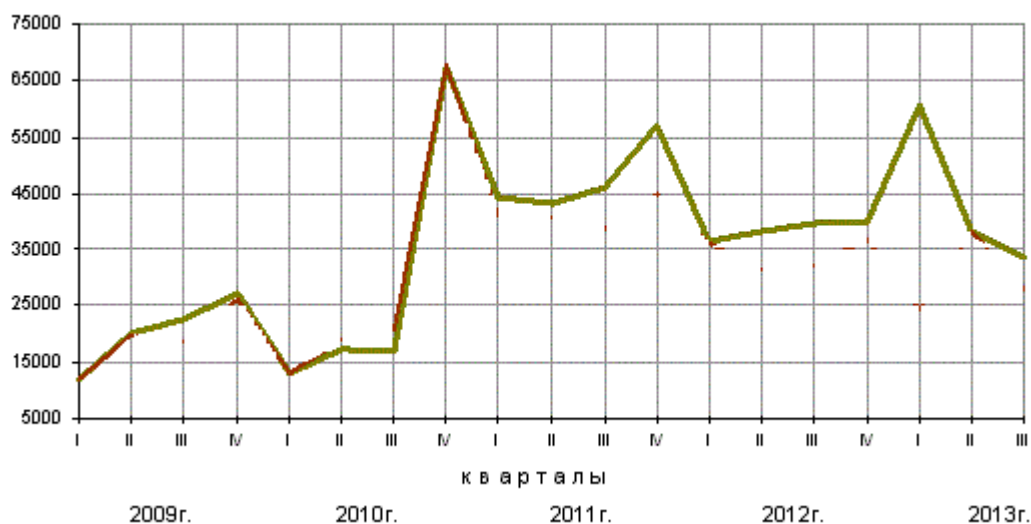


Рисунок 1. Динамика иностранных инвестиций в экономику РФ [1]

Количество иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в 2013 году вырос на 10,1% по сравнению 2012 годом и составил 170,2 миллиарда долларов, в том числе прямых — на 39,9%, до 26,1 миллиарда долларов. На 4-й квартал 2016 года, накопленный иностранный капитал в экономике России составил

384,1 миллиарда долларов, что на 6% больше по сравнению с 2012 годом, по данным статистического ведомства России (Росстат). Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил 127,2 миллиарда долларов — на 6,9% меньше, чем в 2012 году [1]. Если говорить об инвестиционном климате в

России в I квартале 2017г., его можно охарактеризовать как стабильный, с предпосылками к улучшению. Международное рейтинговое агентство Standart&Poors (S&P), спрогнозировав рост ВВП России в размере 1,7% в период с 2017 по 2020 годы, улучшило кредитный рейтинг страны, повысив его с резко негативного до стабильного.

В нормативно-правовой базе процесса привлечения инвестиций в Российской Федерации следует выделить Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» регулирует условия привлечения иностранных инвесторов в экономику Российской Федерации и гарантирует соблюдение их прав. Отдельно необходимо отметить статью, относящуюся к таможенному регулированию: Статья 16. Льготы, предоставляемые иностранному инвестору и коммерческой организации с иностранными инвестициями по уплате таможенных платежей. Льготы по уплате таможенных платежей предоставляются иностранным инвесторам и коммерческим организациям с иностранными инвестициями при осуществлении ими приоритетного инвестиционного проекта в соответствии с таможенным законодательством Евразийского экономического союза, международными договорами государств - членов Евразийского экономического союза, законодательством Российской Федерации о таможенном деле и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Отношения, связанные с вложением зарубежного капитала в российские банки, кредитные и страховые организации регулируются законами РФ о банковской деятельности и страховании.

Основные производственные фонды российских предприятий во всех отраслях экономики серьезно изношены и морально устарели. Привлечение иностранного капитала необходимо для модернизации добывающей промышленности, эффективного и безопасного освоения новых месторождений. Для развития потенциала российской экономики чрезвычайно важны зарубежные инвестиции в станкостроение, авиа и судостроение.

Таможенно-тарифное регулирование - неотъемлемая и наиболее существенная часть таможенной политики, определяющая национальный торговый режим, условия доступа товаров на национальный рынок, посредством мер, методов и инструментов регулирования. Являясь ключевым элементом защиты национального производства, оно в свою очередь выступает как регулятор рынка, обеспечивая его открытость.

Именно это является фактором, привлекающим зарубежных производителей и инвесторов.

Инвестиционное развитие государства невозможно без продуманной таможенной политики, призванной обеспечить легкое проникновение иностранного капитала, в любой имущественно-денежной форме в государство. Именно этим требованиям отвечают инструменты и меры таможенно-тарифного регулирования, в совокупности, являющиеся регуляторами внешне-экономической деятельности. Мерами являются разработка и применение таможенных пошлин и таможенного тарифа, а инструментами - ввозные и вывозные таможенные пошлины

В практическом плане за Единым таможенным тарифом Евразийского экономического союза сохраняется важная регулятивная функция стимулирования экономической активности и создания условий для привлечения прямых иностранных инвестиций. В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию, в перспективе до 2020 года будет продолжаться реализация принципа эскалации таможенного тарифа с учетом необходимости обеспечения различных отраслей экономики сырьем, материалами, компонентами и инвестиционными товарами по конкурентным ценам [2].

Если говорить о краткосрочной перспективе развития энергомашиностроительной индустрии, то планомерное уменьшение ставки импортной таможенной пошлины на отдельные виды частей газовых турбин на обозначенный срок поспособствует взлету инвестиционной привлекательности энергетической и машиностроительной отрасли, а также приведет к увеличению производства энергетического оборудования, повышению конкурентоспособности узкоспециализированного производства на внутреннем рынке России. Понижение ставок импортных таможенных пошлин на компоненты для химической промышленности также, безусловно, повлечет за собой рост конкурентоспособности отечественной продукции вышеупомянутой отрасли [3].

Повышение эффективности трубного производства, а также снижение доли затрат на импортные компоненты в себестоимости готовой продукции произойдет, если уменьшить ставку импортной таможенной пошлины на полиэтилен высокой плотности.

В лесопромышленном комплексе также грядут перемены к лучшему. Так, целям содействия переводу большинства заказов на производство печатной продукции в Россию, увеличению загрузки отечественных полиграфических мощностей поспособствует пониженная ставка

импортной таможенной пошлины на мелованную бумагу и картон.

Таким образом, манипулируя ввозными и вывозными пошлинами, с помощью таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности возможно привлечение иностранных инвестиций в различные отрасли промышленности. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в России жизненно необходимо для реализации государством своих интересов, как в международном плане, так и в

вопросах экономического суверенитета. Без реализации продуманной и последовательной стратегии привлечения иностранных инвестиций, предоставляющей возможность исключить геополитические риски, Россия не сможет проводить независимую экономическую политику, так как в данный момент отток капитала является одной из важнейших проблем российской экономики.

Список литературы

1. Инвестиционный климат России – выбор между оптимизмом и осторожностью // URL: <http://tv-bis.ru/planirovanie-investitsiy/577-investitsionnyiy-klimat-rossii.html> (дата обращения 29.10.2017)
2. Таможенно-тарифное регулирование как инструмент стимулирования инвестиционной активности бизнеса // В.В. Бакланов. URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep15-05/1621-a> (дата обращения 20.10.2017)
3. Минаев А. В. Направления совершенствования таможенно-тарифных мер регулирования внешней торговли РФ в условиях ее членства в ВТО // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 455-459. (дата обращения 23.10.2017)

Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

УДК 330

СОЛЯРИК М.А., ЕЛИСЕЕВА Н.В.

**РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ
НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ РОССИИ****RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE FORMATION OF SPECIAL
TAX REGIMES IN RUSSIA**

Аннотация. В данной статье приведен ретроспективный анализ становления специальных налоговых режимов России. Специальное налогообложение разрабатываются государством для регуляции отдельных отраслей бизнеса, а также упрощения уплаты налогов. По результатам исследования определены важнейшие исторические вехи становления специальных налоговых режимов.

Ключевые слова: ретроспективный анализ, специальные налоговые режимы, малое предпринимательство

Annotation. This article presents a retrospective analysis of the formation of special tax regimes in Russia. According to the results of the study, the most important historical milestones in the formation of special tax regimes have been determined. Special tax regimes are developed by the state to regulate certain business sectors, as well as to simplify the payment of taxes.

Keywords: retrospective analysis, special tax regimes, small business

Проводя ретроспективный анализ становления специальных налоговых режимов России, следует отметить, что их становление неразрывно связано с осознанием законодателем (государством) важности и необходимости развития малого предпринимательства. Причем чем большее значение придается необходимости поддержки малого предпринимательства, тем интенсивнее правовое регулирование налогообложения деятельности субъектов. Таким образом, история развития законодательства о специальном налогообложении неразрывно связана и обусловлена историческим развитием категории «малое предпринимательство» в России.

Государственная поддержка малого предпринимательства создает правовые и организационные условия для роста деловой активности малых предприятий; реализует научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую политику; налоговую и кредитно-финансовую политику для обеспечения эффективного развития малого бизнеса; оказывает содействие во внешнеэкономической деятельности; упрощает порядок регистрации и форм отчетности [11]

К моменту завершения формирования в 2002 г. системы специальных налоговых режимов для представителей малого бизнеса (с принятием двух глав НК РФ – 26.2 и 26.3) на территории Российской Федерации было официально зарегистрировано около 850 тысяч предприятий, подпадающих под категорию малого предпринимательства. По оценке Госкомстата России, около 30% представителей малого бизнеса зани-

мались предпринимательской деятельностью, не представляя никаких данных о своей деятельности в налоговые и статистические органы, 25-30% представляли «нулевые» балансы и 3-5% зарегистрировавших свою деятельность не вставали на учет в налоговых органах. В бюджетную систему Российской Федерации от деятельности указанных предпринимателей поступало менее 1% общей суммы доходов консолидированного бюджета. [6]

Учет особенностей деятельности малого бизнеса в виде отдельных законов был сформирован в Российской Федерации только спустя несколько лет после создания налоговой системы страны в двух формах: первая - на упрощенном порядке определения налоговой базы и ведения отчетности, вторая - на оценке потенциального дохода налогоплательщиков и установлении фиксированного размера платежей в бюджет.

Первая форма налогообложения была введена в действие с 1 января 1996 г. принятием Федерального закона «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности». Данная форма не получила в Российской Федерации достаточного развития; так как к концу 2002 г. ее применяли всего лишь около 50 тысяч организаций и чуть более 100 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Вторая форма налогообложения малого бизнеса была введена в Российской Федерации в 1999 г. с принятием в июле 1998 г. Федерального закона «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». Целью данной формы было обязать платить налоги и

вывести из теневой сферы сложно поддающийся учету налично-денежный оборот субъектов малого бизнеса, занимающихся такими видами деятельности, как розничная торговля, оказание бытовых, автотранспортных услуг и ряд других.

В связи с тем, что упрощенная система налогообложения, учета и отчетности не обеспечивала в должной мере решение задачи наиболее полного учета объектов обложения индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, было принято решение о введении особого режима налогообложения отдельных организаций и предпринимателей путем установления вмененного дохода. Это решение имело целью увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации.

Механизмы, заложенные в федеральном законе, направленные в первую очередь на невозможность уклонения отдельных налогоплательщиков от уплаты налогов, впервые затронули налогообложением слабо контролируемый другими налогами налично-денежный оборот, в рамках которого, по различным оценкам, реализовывалось в то время от 30 до 80% отражаемых в отчетах товаров и услуг предприятий малого и среднего бизнеса. [7]

Принятая в середине 2002 г. и вступившие в действие с 1 января 2003г. гл. 26 Налогового кодекса ориентирована на реализацию государственной политики совершенствования системы налогообложения малого предпринимательства, в том числе на снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности, а также на создание благоприятных условий для легализации и развития малого предпринимательства.

Согласно Федеральному закону от 29 июля 2004 г. N 95-ФЗ (в редакции Федерального закона от 12 октября 2005 г. N 129-ФЗ) в случае, если представительные органы муниципальных районов и городских округов до 1 января 2006 года не примут нормативный правовой акт о введении в действие системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на соответствующей территории, до 1 января 2007 года применяются положения закона субъекта Российской Федерации, устанавливающие порядок введения в действие системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории данного субъекта Российской Федерации, виды предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится указанный налог, и значения коэффициента К2.

В письме от 12.01.2010 № 03 финансовое ведомство напоминает, что с 1 января текущего года в указанный абзац Федеральным законом от 26.11.2008 № 224 Федерального закона внесены уточнения. Дополнительно прописано, что налогоплательщик вправе провести перерасчет налоговой базы и суммы налога за налоговый (отчетный) период, в котором выявлены ошибки (искажения) за прошлые налоговые (отчетные) периоды также и в тех случаях, когда они привели к излишней уплате налога. [1]

Система налогообложения на основе патента была введена в России с принятием Федерального закона от 29 декабря 1995 г. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», который предусматривал замену взимания подоходного налога на уплату стоимости патента на занятие предпринимательской деятельностью. Несмотря на то, что стоимость патента постоянно росла, данная система налогообложения была достаточно выгодной для многих индивидуальных предпринимателей. Патентная система уплаты налогов просуществовала до 2003 г. и с вышеуказанным законом утратила силу. [2]

В 2005 г. с внесением изменений в Налоговом кодексе Российской Федерации в гл. 26.2 «Упрощенная система налогообложения» вступила в силу статья 346.25.1 об определении нового налогового режима для индивидуальных предпринимателей – упрощенная система налогообложения на основе патента.

Указанная статья содержала закрытый перечень видов деятельности, в основном состоящий из работ и услуг, в отношении которых была введена данная система налогообложения, и требования к индивидуальным предпринимателям не иметь наемных работников. Данный перечень не позволял государству в полной мере проконтролировать обороты и получить достоверные сведения о полученных индивидуальным предпринимателем доходах.

В 2009 г. Налоговый кодекс претерпел очередные изменения, с вступлением в силу которых стало возможным привлекать наемных работников, в том числе по договорам гражданско-правового характера, среднесписочная численность которых не должна превышать пяти человек за налоговый период. Также расширился круг видов деятельности, который стал действовать на всей территории РФ, и налоговым периодом могло стать любое количество месяцев.

Таким образом, мы наблюдаем за развитием и совершенствованием системы налогообло-

жения для индивидуальных предпринимателей С 1 января 2013 г. в Налоговый кодекс добавлена новая глава 26.5 «Патентная система налогообложения», вследствие чего упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей на основе патента была заменена на патентную систему налогообложения (далее - ПСН) в качестве специального налогового режима. [9]

Данная статья позволила индивидуальным предпринимателям не только добровольно переходить на ПСН, но и совмещать ее с другими специальными режимами налогообложения.

Однако есть ограничения на применение ПСН:

- применять данную систему можно на территории субъектов Российской Федерации, которые приняли соответствующие законы;

- на ПСН индивидуальным предпринимателям можно переходить, если они занимаются определенными видами деятельности;

- численность наемных работников и объем полученного дохода не должны превышать допустимого уровня. [1]

В перспективе с 2023 г. данная система налогообложения должна заменить систему налогообложения в виде Единого налога на вмененный доход. [6]

На всем протяжении периода реформирования экономики и налогового законодательства государство пыталось создать также и для сельскохозяйственных товаропроизводителей механизм налогообложения, максимально учитывающий особенности их производства. В результате было принято решение о переводе их на единый сельскохозяйственный налог (далее – ЕСХН), воплотившееся в главе 26.1 Налогового кодекса Российской Федерации, принятой Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. № 187-ФЗ. Целью являлось повышение эффективности сельскохозяйственного производства путём стимулирования сельских товаропроизводителей к рациональному использованию сельхозугодий.

Однако из-за сложности применения нового механизма налогообложения ЕСХН ввели только несколько регионов. Это было связано с тем, что исчислять налог предлагалось с кадастровой стоимости 1 га сельскохозяйственных угодий, которая во многих регионах не была разработана.

В связи с поправками, внесёнными в гл. 26.1 части второй НК РФ Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 147-ФЗ, с 2004 г. претерпела изменения вся концепция ЕСХН. При её разработке были в значительной степени учтены

на основе патента.

положения главы 26.2 Кодекса об упрощенной системе налогообложения. [5]

Правила, предусмотренные настоящей главой 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей», распространяются на крестьянские (фермерские) хозяйства, которые производят с/х продукцию и выращивают рыбу, перерабатывают и реализуют эту продукцию.

Не вправе перейти на уплату ЕСХН: организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров; организации, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр; казенные, бюджетные и автономные учреждения. [1]

С целью уменьшить налоговое бремя малого и среднего предпринимательства разработана упрощенная система налогообложения (далее - УСН), которая так же позволяет упростить ведение налогового и бухгалтерского учета. Данная подсистема является альтернативой общей системы налогообложения, действующей на территории Российской Федерации.

Эволюцию развития УСН в России можно разделить на два этапа.

Начиная с 1995 года и по 2003 год, когда в России действовал Федеральный закон №222 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» [2].

Второй этап условно начинается с 2003 года, когда в Налоговом кодексе была введена новая глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения». [10]

Для наилучшего понимания сущности УСН как специального налогового режима, действующего на территории Российской Федерации, необходимо более детально рассмотреть каждый из этапов отдельно. Основное преимущество данного налогового режима заключалось в том, что уплата ряда различных налогов заменялась уплатой единого налога, который начисляется исходя из результатов хозяйственной деятельности конкретной организации за отчетный период времени.

При этом объектом обложения единым налогом являлся совокупный доход организации, полученный за отчетный период, или валовая выручка предприятия, полученная от осуществления предпринимательской деятельности за отчетный период.

Важнейшим элементом являлась ст. 4, посвященная ставкам единого налога, подлежащим зачислению в различные бюджеты Российской

Федерации. Стоит отметить, что для совокупного дохода и валового дохода установлены различные ставки. Не каждая организация могла перейти на упрощенную систему налогообложения. Для этого, организация должна была выполнять два основных требования. Во-первых, общая численность работников предприятия не должна была превышать 15 человек. Во-вторых, переход на данный налоговый режим был возможен, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором подавалось заявление на применение специального налогового режима, общий размер валовой выручки не превышал суммы стотысячекратного размера минимального размера оплаты труда (МРОТ). [13]

Как уже говорилось ранее, Федеральный закон №222 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» действовал до 2003 года. Документ утратил силу в связи с введением новой главы Налогового кодекса 26.2 «Упрощенная система налогообложения». Согласно ст. 346.12 Налогового кодекса налогоплательщиками по УСН признаются организации (численность работников которых не превышает 100 человек) и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН и применяющие ее в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации. [2]

Глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения» изначально дает право выбора предпринимателям объекта налогообложения. Таким образом, можно выделить два варианта объекта обложения:

1. Доход – при этом ставка налога составляет 6%. Законами субъектов РФ налоговые ставки на доход могут варьироваться от 1 до 6 %. Согласно п.3 ст.346.20 НК РФ налоговая ставка в период с 2017 по 2021 гг. для предпринимателей Республики Крым и города федерального значения Севастополя может быть уменьшена до 3%,

2. Доходы, уменьшенные на величину расходов – при этом ставка составляет 15%. Статьей 346.20 Налогового кодекса предусмотрено дифференцирование налоговой ставки субъектами РФ в рамках от 5 до 15%. [1]

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции (далее - СН при СРП) включена в гл. 26.4 НК РФ, действующую с 1 января 2004 г., относится к числу специальных налоговых режимов, она существенно отличается по своему содержанию от режимов, представленных выше.

Вышеперечисленные режимы предусматривают замену уплаты некоторых налогов одним платежом — единым налогом. СН при СРП не

ные ставки налогообложения. Однако далеко не каждая организация могла перейти на упрощенную систему налогообложения. Для этого, организация должна была выполнять два основных требования. Во-первых, общая численность работников предприятия не должна была превышать 15 человек. Во-вторых, переход на данный налоговый режим был возможен, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором подавалось заявление на применение специального налогового режима, общий размер валовой выручки не превышал суммы стотысячекратного размера минимального размера оплаты труда (МРОТ). [13]

В соответствии с Законом № 225-ФЗ соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этих работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Сторонами данного соглашения выступают Российская Федерация в лице Правительства РФ или иного уполномоченного органа и субъект предпринимательской деятельности, который в текстах Закона № 225-ФЗ и НК РФ определен как инвестор.

Вопрос о налогообложении малого бизнеса, приобретший важное значение в переходной экономике России, остается не менее актуальным и сейчас. Наличие малоэффективных производств, снижение занятости, социальные и, как следствие, политические проблемы делают жизненно необходимым создание условий для деятельности в независимых от государства и крупного капитала сферах самостоятельной и инициативной, но не имеющей стартового капитала, части населения страны. Эта задача в сложившейся ситуации является не менее важной, чем извлечение дополнительных доходов бюджета. Создание простого и ясного налогового режима, сопровождающегося снижением издержек по ведению учета и предоставлению отчетности, а также налогового бремени, позволило бы разрешить ряд проблем, стоящих в настоящее время перед российским обществом. В то же время, предоставление возможности использовать особый режим для малого бизнеса следует рассматривать как льготу, которая не должна быть использована крупными предприятиями.

Каждый из специальных налоговых режимов имеет свои достоинства и недостатки.

В первую очередь знать условия и правила перехода на какой-либо специальный режим надо самим организациям и индивидуальным предпринимателям, для того, чтобы уменьшить

свои расходы в отношении уплаты налогов, увеличения соответственно своих доходов. [8]

В современных условиях на фоне обострения экономической ситуации, проявляющейся в падении курса национальной валюты, во введении санкций, повышении уровня инфляции, актуальным становится проблема обеспечения безопас-

ности ведения бизнеса. Несмотря на то, что все эти факторы сказываются отрицательно на деятельности абсолютно любой организационно-правовой формы, все же малый бизнес нуждается в поддержании экономической безопасности в большей степени. Поскольку именно он помогает и бюджету страны, и ее населению. [12]

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: ФЗ от 05.08.2000 № 117 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.consultant.ru. - (Дата обращения 29.10.2017)
2. Федеральный закон от 29.12.1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» - СЗ РФ, 1996 г., № 1 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.consultant.ru. - (Дата обращения 30.10.2017)
3. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ – СЗ РФ, 1995 г., № 25 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.consultant.ru. - (Дата обращения 26.10.2017)
4. Федеральный закон от 24.07.2002 № 104-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» – СЗ РФ, 2002 г., № 30 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.consultant.ru. - (Дата обращения 30.10.2017)
5. Башков В.В. История развития налогового учета по единому сельскохозяйственному налогу // Научный журнал КубГАУ, №99(05), г. Краснодар – 2014
6. Григорьев С. В. Единый налог на вмененный доход как метод государственного регулирования малого бизнеса // Современные проблемы взаимодействия Российского государства и общества: сборник трудов конференции, г. Саратов. –2015 – с. 51 – 54.
7. Медушевская И. Е., Родионова Д. В., Специальный режим налогообложения в виде ЕНВД: преимущества и примеры оппортунистического поведения // Налоги. – 2015. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 29.10.2017)
8. Куликов Н.И., Куликова М.А., Назарчук Н.П., Налоги и налогообложение: учебное пособие // ФГБОУ ВПО «ТГТУ», Тамбов - 2013. – 388 с.
9. Потокин К.С. Патентная система налогообложения и экономическая активность индивидуальных предпринимателей // Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, «Научные записки молодых исследователей» №5, Москва. - 2014 - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 27.10.2017)
10. Рахматуллина О.В. Труды Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии // Исторический аспект развития упрощенной системы налогообложения в России – 2010 - №12 – с. 191-197.
11. Плакида И.А., Солярик М.А., Налоговое регулирование деятельности малого предпринимательства // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых –Изд. «Перо», Москва - 2017 г. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 28.10.2017)
12. Солярик М.А. Экономическая безопасность малого бизнеса на современном этапе развития экономики / М.А. Солярик, К.А. Уколова// Финансирование и кредитование Российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы - Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Калуга -2016. – 80-82 - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 30.10.2017)
13. Шантрукова Н.М. Ретроспективный анализ развития упрощенной системы налогообложения // Политика, государство и право, 2016. №6

УДК 336.225

СОЛЯРИК М.А.

ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**PREREQUISITES FOR PERSONAL GROWTH OF HIGH SCHOOL GRADUATES AS A TOOL TO IMPROVE THEIR LEVEL OF FINANCIAL LITERACY**

Аннотация: в статье поднимается вопрос повышения финансовой грамотности населения. В качестве перспективной категории выделены учащиеся школ. Рассмотрен международный опыт и предложены инструменты повышения финансовой грамотности.

Ключевые слова: финансовая грамотность, школа, экономические игры, интеграция.

Abstract: the article raises the issue of improving financial literacy of the people. As a promising category of allocated pupils. Explore international experiences and proposed instruments to improve financial literacy.

Keywords: financial literacy, school, economic games, integration.

Финансовая грамотность в международной практике – это способность физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения [5, с.10]. В последнее время это понятие стало особенно актуальным в России. Отсутствие основ финансовых знаний ограничивает возможности по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благополучия. Финансовый аспект затрагивает все категории российских граждан: пенсионерам подобные знания нужны, чтобы умело распоряжаться накопленными средствами и не потерять деньги в финансовых пирамидах; людям среднего возраста финансовая грамотность дает возможность делать сбережения на старость. Но особенно важно быть «финансово подкованными» подрастающему поколению и молодежи, ведь получая представление о финансах, они закладывают фундамент для развития навыков планирования бюджета.

Ключом к повышению финансовой грамотности многих зарубежные подходы является то, что многие программы направлены на детей школьного возраста. Правительство США создало Комиссию по финансовой грамотности и образованию (FLEC – Financial Literacy and Education Commission), а в 2000 году появился интернет-портал «Коалиция Jump Start». Своей миссией организация считает подготовку молодежи от дошкольного до студенческого возраста к успешному принятию правильных финансовых решений. На сайте организации представлено множество многопрофильных программ и образовательных материалов для учителей [6]. Например, образовательная игра «I Can Save!», ориентирована на школьников начальных классов и показывает важность экономии при изуче-

нии различий между потребностями и желаниями. Игра состоит в том, что каждому ребенку дается копилка (Moneybox), которая состоит из трех частей: расходы (Spending), сбережения (Saving), благотворительность (Sharing).

Школьники и молодежь являются наиболее перспективными категориями пользователей финансовых услуг, так как вложение в их финансовую грамотность носит стратегический характер. Во-первых, люди в этом возрасте более восприимчивы к обучению: они постоянно чему-то учатся – в школе, колледже, институте, на курсах и т.д. Во-вторых, в рамках этих институтов есть возможность охвата все слои населения независимо от социального статуса и материального положения. Благодаря этому мы закладываем основы финансовых знаний у целого поколения. Еще одним положительным аспектом является то, что образовательные институты являются стержнем системы образования. К преимуществам перед многими другими каналами распространения знаний, можно отнести доступность аудитории, мотивация к обучению, регулярность занятий, имеющийся педагогический потенциал, развитые образовательные технологии, сформированная образовательная среда [4, с.174].

Однако в России существует проблема: некоторое время было предложение о внесении в программу школьного курса нового предмета «Экономика», но федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования (ФГОС НОО) не содержит подобного предмета [2, с.1] даже, несмотря на разработанные программы и учебники. К тому же создание новой дисциплины в рамках школьного курса может увеличить нагрузку на школьников и повлечет за собой проблему организации учебного плана в рамках действующего ФГОС, под-

готовка педагогических кадров. Поэтому одним из вариантов решения данной проблемы может стать межпредметная интеграция.

В первую очередь понятие «финансовой грамотности» связано с математическими основами: умением быстро и правильно выполнять вычисления и решать задачи с использованием финансовых терминов. В настоящее время очень актуальны настольные экономические игры, например, всем известная «Монополия», или «LibertEx», которая научит куда вложить, что купить, как сохранить и приумножить ваши средства [1, с.42].

Могут использоваться не только игровые формы обучения финансовой грамотности. В рамках изучения дисциплин «Окружающий мир» и «История» можно уделить внимание именно истории возникновения терминов, касающихся финансов: слова «деньги» или «ростовщик». Эти же термины также могут быть рассмотрены на

уроках литературы. В качестве примера художественных произведений о ситуациях с финансовыми операциями можно предложить «Как Иван корову менял» или «Сказка о попе и работнике его балде» для младших школьников или повесть «Мертвые души» для старшеклассников. К тому же настоящее время выходит много специализированных детских книг о финансах.

Человек сможет управлять своими средствами только в том случае, если он не только знаком с основными финансовыми понятиями, но и умеет их применять в реальных ситуациях. Поэтому «здоровый финансовый смысл» является одним из главных ресурсов для подготовки выпускника – это помогает человеку легко войти во взрослую жизнь за счет создания предпосылок для личностного роста через повышение уровня его финансовой грамотности.

Список литературы

1. Игра как средство развития интереса к экономическим знаниям у младших школьников Авдеева Т.Г. Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. № 6. С. 40-43.
2. Евтыхова Н. М. Межпредметная интеграция как способ формирования финансовой грамотности младших школьников // Концепт. – 2015. Спецвыпуск № 25. – ART 75310. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75310.htm>. – ISSN 2304-120X.
3. Анализ экономической ситуации государства в целях достижения его налоговой безопасности-Солярик М.А. Калужский экономический вестник. 2016. № 3. С. 14-18.
4. М.Э. Паатова, М.Ш. Даурова финансовая грамотность детей и молодежи как актуальная задача современного образования Вектор науки ТГУ. 2014. № 2 (28).
5. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика [Электронный ресурс] / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов — Электрон.текстовые данные. — М.: ЦИПСИР, 2012. —112с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10531.html>.— ЭБС «IPRbooks».
6. Официальный сайт коалиции «JumpStar» <http://www.nhjumpstart.org/> дата обращения 27.10.2017
7. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 6-10.
8. Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Проблемы финансирования образовательных учреждений и пути их преодоления вестник образовательного консорциума среднерусский университет//Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 103.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 336.22

СОЛЯРИК М.А.

**ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИИ И МЕРОПРИЯТИЯ
В ЦЕЛЯХ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ****PROBLEMS OF TAX LITERACY IN RUSSIA AND EVENTS IN ORDER TO IMPROVE**

Аннотация: в статье поднимаются проблемы налоговой грамотности населения, показаны отдельные мероприятия повышения налоговой грамотности.

Ключевые слова: налоговая грамотность, население, налогообложение.

Abstract: The article raises the problems of tax literacy of the population, separate measures to increase tax literacy are shown.

Keywords: tax literacy, population, taxation.

Существуют документальные подтверждения, что история налогообложения началась примерно 2 500 лет назад. Известно, что в Древнем Египте при фараонах служили налоговые чиновники (самые грамотные члены общества - писцы), призванные сопровождать владык даже в загробной жизни, чтобы и на том свете пополнять им государственную казну. В те времена налогообложение имело случайный характер и понималось как дар господину за обеспечение защиты от врагов, затем как право государства в принудительном изъятии средств у граждан ради всеобщего блага. Теперь же о налогах следует говорить, как об обоснованной и необходимой плате за жизнь в цивилизованном обществе [4].

Государство и экономика постоянно претерпевают изменения, следом за ними меняется и налоговая система, от которой, кстати, зависит социальная стабильность общества [3, с.323]. Поэтому очень важно выработать такую систему налогообложения, которая будет способствовать дальнейшему развитию экономики внутри страны. Эта обязанность ложится на плечи государства. Налогоплательщики, в свою очередь, должны обладать налоговой культурой и грамотностью, чтобы правильно и своевременно исполнять возложенные на них обязанности. Это идеальная модель, которая, к сожалению, далека от российских реалий.

Результаты опроса, проведенные ВЦИОМ, оказались отнюдь не положительными. 64% опрошенного населения нашей страны относятся к ведению бизнеса без регистрации довольно лояльно. Из них 37% относятся к теневому бизнесу «с пониманием и сочувствием», а 27%, хоть и считают это не совсем правильным, но не думают, что это должно каким-

то образом наказываться. Лишь 25% опрошенных считают это преступлением. В ходе опроса также выяснилось, что лишь 43% имеют только официальные доходы. 18 % опрошенных налогоплательщиков признались, что декларируют свои доходы от дополнительной деятельности [5].

Эксперты РАНХиГС, проведя опрос, заявили о том, что общественное одобрение отказа от выплат государству с каждым годом растет: в 2001-м году число людей, негативно относящихся к теневому бизнесу, составляло 42,2%, в 2016-м с такой позицией согласны лишь 16,4% [6]. Это огромная проблема для нашей страны. Не все, видимо, понимают, что компании, скрывающиеся от должного налогообложения, богатеют, а честные граждане на себе ощущают пагубность таких действий: нет достаточных средств в государственном бюджете – нет реализованных социальных и экономических программ для населения [2, с.111]. Если говорить о налоговой грамотности населения, как о важной части финансовой грамотности, то, к примеру, только 52% опрошенного населения знают текущий размер ставки НДФЛ [8].

Воспитывать грамотное поколение необходимо еще со школьной скамьи в простой и доступной форме. В связи с этим в последнее время стали проводиться акции в различных регионах нашей страны по привлечению внимания детей к истории развития налогообложения, воспитанию правосознания и положительного отношения к уплате налогов [7].

Другой очень важной категорией являются студенты, которые в скором будущем начнут свою трудовую деятельность и столкнутся с необходимостью своевременной уплаты налога, с решением вопросов по поводу имущества, наследства, ценных бумаг и так далее. Для решения всех этих моментов необходимо быть юридически подкованным, чтобы оптимизировать налоговое бремя, знать все причитающиеся тебе льготы и грамотно

их использовать. Сотрудники межрайонных инспекций ФНС проводят встречи со студентами дни открытых дверей, на которых рассказывают о важности налоговых поступлений в бюджет государства и возможностях электронных сервисов на сайте ФНС России.

Еще одной положительной практикой стали межвузовские научно-практические конференции, посвященные теме налогов и налогообложения, на которых студенты могут не только получать новые знания, узнавать о тенденциях в этой области, но и делиться своими идеями и разработками, информационными материалами.

В последнее время стали появляться качественные видеоролики на тему налогов, которые не только интересны для просмотра, но и дают пищу для размышлений, мотивируют зрителя на самостоятельное и более детальное изучение проблемных моментов. Желательно, чтобы число такого конвента росло и распространялось в молодежных кругах (как вариант, в социальных сетях). К разработке видеороликов можно привлекать известных людей, пример такого взаимодействия – реклама ФНС России.

Средства массовой информации – отличный инструмент для пропаганды в обществе негативного отношения к недобросовест-

ным налогоплательщикам, к объяснению последствий неуплаты налогов для общества. Главное условие – установление доверительного отношения населения к СМИ.

Для того чтобы должным образом консультировать население по тем или иным вопросам налогообложения, необходимы квалифицированные кадры. Специалисты этой области должны обладать высоким уровнем профессионализма, чтобы вести постоянный мониторинг и быть в курсе всех изменений. Для этого создаются профильные налоговые школы, после которых школьник может поступить в налоговый колледж, а затем – в ВУЗ, специализирующийся на подготовке специалистов в сфере налогов. Консультации от профессионалов позволяют предотвратить отрицательные налоговые последствия, свести к минимуму издержки и узнать обо всех льготах, на которые ты можешь претендовать. Консультанты могут проводить семинары и тренинги для налогоплательщиков [1, с.138].

Очень важно, чтобы население разбиралось пусть не во всех тонкостях налоговой системы, но хотя бы в базовых моментах. Необходимо наличие возможности и способности следить за движением налоговых сборов, тем самым, оценивая реальные результаты со стороны государства. В этом поможет доступная достоверная информация.

Список литературы

1. Авдеева В.А. Повышение налоговой грамотности и культуры участников налоговых правоотношений / В.А. Авдеева // Интерактивная наука. — 2017. — № 4 (14). — С. 136–140.
2. Солярик М.А. Задолженность по налогам и сборам как угроза экономической безопасности государства / М.А. Солярик // Вестник научных конференций. – 2017. — 2 – 6 (18). — С. 111 – 112.
3. Лабузова В.А. Проблемы и направления совершенствования системы налогообложения в России / В.А. Лабузова // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 323-325.
4. <https://www.nalog.ru> – Федеральная налоговая служба
5. <https://wciom.ru> - «ВЦИОМ-Спутник»
6. <https://easaily.com> – «EurAsia Daily»
7. <https://rg.ru> – «Российская газета»
8. <https://www.gazeta.ru>– «Газета.ru»

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

ДЕРБИЧЕВА А.А., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ В СОСТАВЕ ЗАТРАТ И СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

MAIN DIRECTIONS OF OPTIMIZATION OF THE EXPENSES LISTED IN THE COST STRUCTURE AND SYSTEM OF CALCULATION OF THE COST IN THE ORGANIZATION

Аннотация: в статье обобщены понятия и основные элементы состава затрат, рассмотрены направления учета расходов в составе системы калькулирования себестоимости продукции в организации, апробирована и представлена схема учета затрат, сформирована плановая смета и расчета прибыли в организации, а также определены мероприятия по рациональному использованию ресурсов.

Ключевые слова: себестоимость, расходы, издержки, направления учета, состав затрат, система калькулирования, оптимизация учета затрат.

Abstract: the article summarizes the concept and main elements of the cost structure, the directions of cost accounting in the system of calculation of production costs in the organization, is approved and the scheme of cost accounting formed the planned estimate and calculate profit organizations and measures on rational usage of resources.

Key words: cost, costs, expenses, direction of accounting, the costs, the system of calculation, optimization of cost accounting.

Важным показателем, характеризующим работу организации, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности организации, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Себестоимость продукции – это сумма выраженных в денежном выражении затрат, связанных с производством и реализацией определенного объема и состава продукции. Категория затрат это – объемная категория, в состав которой входят и расходы. Расходы – это затраты, которые обоснованы и документально подтверждены, имеющие к полученной прибыли. В состав их вход стоимость ресурсов, необходимых для выпуска продукции, оплата труда персонала, потери, убытки и т.д. Главная особенность расходов – это подтверждение их списания. Одним из основных факторов формирования прибыли является себестоимость проданной продукции. Если себестоимость за отчетный период повысилась, то при прочих равных условиях размер прибыли за этот период обязательно уменьшится за счет данного фактора на такую же величину. Между размерами величины прибыли и себестоимости существует обратная функциональная

зависимость. Чем меньше себестоимость, тем больше прибыль, и наоборот [4].

Для принятия экономических решений, обеспечивающих максимальное повышение прибыли и устойчивости организации на рынке необходима полная и достоверная информация о затратах, отражаемая в бухгалтерском учете и отчетности. Бухгалтерский учет обеспечивает администрацию организации информацией, необходимой для контроля за производственной деятельностью и принятия решений по результатам этой деятельности. К такой информации относятся данные о расходах, затратах на производство продукции, себестоимости продукции, и ее отдельных видов, рентабельности продукции.

Учет затрат на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг является центральным участком бухгалтерии и имеет большую заинтересованность со стороны внутренних и внешних пользователей. Именно здесь формируется информация, раскрывающая реализацию уставных целей организации.

Среди экономистов до сих пор идут споры: есть ли разница между такими понятиями, как затраты, издержки, расходы. Некоторые считают, что нет, другие же – да. Последние тоже расхо-

дятся во мнении, в чем же заключается эта разница.

По мнению И.Е. Глушкова, издержки и затраты - фактически синонимы (скажем, затраты на единицу продукции, но переменные/постоянные издержки). И еще: термин «издержки» чаще применяется в экономической теории. По сути, затраты/издержки означают денежное выражение, стоимостную оценку материалов/ресурсов, потребленных организацией [2]. Расходы же представляют собой суммарную оценку затрат, факт использования услуг, материалов и пр. И опять-таки вопрос употребления терминов: статьи бюджета - доходы и расходы (но не затраты/издержки).

Есть фраза «отнесение затрат на расходы», «включение затрат в состав расходов». Имеются в виду расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу.

С точки зрения А.А. Данилан, затраты являются «ядром» расходов (основного отрицательного ценностного потока организации). Производственные (основные) доходы можно отнести к «ядру» доходов (основного положительного ценностного потока организации), исходя из концепции специализации (разделении труда) организаций на одном или нескольких видах деятельности в обществе или экономике [3]. Организация в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие трудового коллектива и др. Наибольший удель-

ный вес во всех расходах организаций занимают затраты на производство продукции.

По мнению Безруких П.С., издержки производства - затраты, связанные с производством и обращением произведенных товаров. В бухгалтерской и статистической отчетности отражаются в виде себестоимости. Включают в себя: материальные затраты, расходы на оплату труда, проценты за кредиты, расходы, связанные с продвижением товара на рынок и его продажей [1]. В своей деятельности экономические субъекты производят различные затраты средств: на заготовление и приобретение необходимых для производственного процесса материальных ценностей; на операции, связанные с реализацией готовой продукции. Следовательно, под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги.

В ОАО «КАДВИ» распределяются расходы в составе затраты на производство пропорционально объему производства различных видов продукции. При данном способе общие расходы делят на общее количество произведенных продуктов и полученную себестоимость единицы продукции по каждому виду продукции умножают на ее количество. Косвенные расходы распределяются и списываются пропорционально прямым затратам на каждый вид продукции. Учет отклонений от норм по сырью и материалам в организации не ведется.

Для поиска путей совершенствования учета расходов в составе затрат и методов калькулирования в ОАО «КАДВИ», необходимо рассмотреть формирование затрат организации в 2016 г, таблица 1.

Таблица 1 - Формирование затрат ОАО «КАДВИ» в 2016 г., тыс. руб.

Сформировано затрат всего	Д-т 20	Д-т 25	Д-т 26	Всего
Материальные (К-т 10)	141 880			6 102
Оплата труда (К-т 70)	7 324	1 168	2 123	
Отчисления на соц. нужды (К-т 69)	2 197	350	637	
Амортизация (К-т 02)		1 134	453	
Услуги стор. орг. (К-т 60)	2 217	495	6 792	28 980
Прочие (К-т 76, 71 и др.)	350	127	3 100	13 968
Всего	153 968	3 274	13 105	49 050

Основную долю в затратах занимают производственные затраты. Как видно из диаграммы, представленной на рисунке 1, 71% затрат –

производственные затраты (на втором месте коммерческие, на третьем управленческие, уровень же общепроизводственных небольшой.

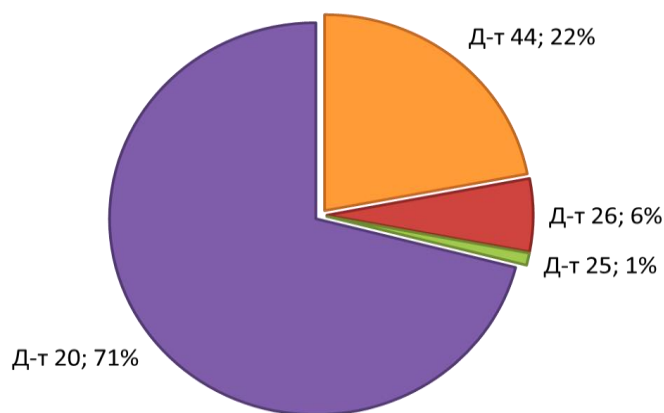


Рисунок 1. Структура затрат по видам, 2016 г.

Итак, рассмотрение формирования учета расходов в составе затрат показало некоторое неудобство в организации данного учета в ОАО «КАДВИ», в частности, связанное с распределением постоянных расходов.

Проблема возникает, прежде всего, при формировании плановой сметы.

Если плановая производственная программа изменяется – существенно изменяются калькуляции по отдельным видам продукции (поскольку распределение постоянных затрат со счета 20 «Основное производство» производится уже иначе).

Для данной организации более оптимальным будет применение системы директ-констинг. То есть когда затраты будут разделены на постоянные и переменные.

Следует изменить общий подход к формированию затрат следующим образом: ликвидация счета 25 «Общепроизводственные расходы»; разделение счета 20 «Основное производство» на два составляющих субсчета: 20-1 «Переменные затраты»; 20-2 «Постоянные затраты». По данным субсчетам открыть аналитические счета.

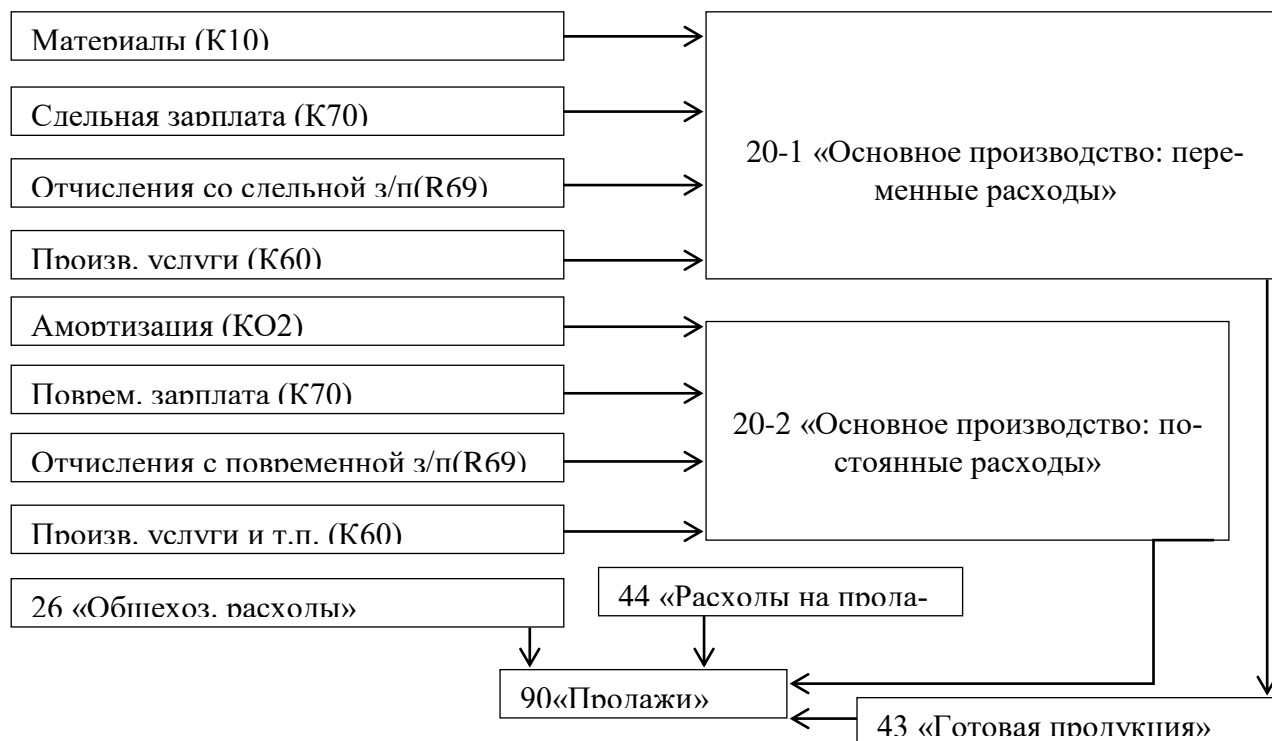


Рисунок 2. Новая схема учета затрат в ОАО «КАДВИ»

В учетную политику внести изменения, согласно которой непосредственно на продукцию списываются переменные затраты (они же и включаются в последующем в незавершенное производство), а постоянные затраты списываются по итогам месяца по дебету счета 90 «Продажи» (равно как и общехозяйственные и расходы на продажу).

Схема учета при этом изменится, и отразим ее на рисунке 2. Итак, предлагаемая система дает организации следующие преимущества в учете:

1) возможность формирования плановой калькуляции по видам продукции без включения и распределения постоянных затрат (которые не зависят от ассортимента и объема производства);

2) возможность оперативного перепланирования сметы затрат, если производственная программа изменяется (по объему, по ассортименту);

3) снижение остатков незавершенного производства на конец периода (рост затрат, включаемых в расходы в целях налогообложения);

4) снижение учетной себестоимости готовой продукции на складе (в результате чего оптимально определяются объемы ее продажи, на основе маржинального подхода).

Сравним в таблице 2 две составленные по старой и новой методике сметы, при условии, что стоимость переменных затрат резко упала на 10%. Количество готовой продукции 100 единиц, реализованной по розничной цене 200 тыс. руб. за единицу.

Таблица 2 - Формирование плановой сметы и расчет прибыли в 2016 году, тыс. руб.

Показатель	Старая смета	Новая смета	Изменение, %
"Переменные затраты"	10000	9000	10%
"Материальные затраты"	5000	4500	10%
"Заработная плата"	2000	1800	10%
"Отчисления на соц. нужды"	600	540	10%
"Производственные услуги"	2400	2160	10%
Выручка	20000	20000	0%
Прибыль от продаж	100000	110000	10%

В итоге повышаем прибыль от продаж на 10000 тыс. рублей. Таким образом, новая методика позволяет более гибко и целенаправленно планировать параметры бизнеса организации (цены реализации, объемы, затраты, прибыль). Совершенно очевидно, исследуемая организация должна стремиться к сокращению затрат и себестоимости продаваемых товаров. При стабильных ценах и прочих равных условиях сокращение затрат приводит к росту прибыли, приходящейся на единицу продукции. Получение прибыли же в условиях рынка становится основной целью деятельности организации.

Таким образом, из проведенного анализа видно, что наибольшую долю в структуре себестоимости продукции ОАО «КАДВИ» занимают расходы на приобретаемое сырье для производства продукции. Для их сокращения можно предложить поиск новых поставщиков с более выгодными условиями сотрудничества, в частности, с более низкими ценами на материалы и получение скидок у поставщиков путем предоставления им взаимных уступок. В целом же, для снижения себестоимости продукции, мы предложили применить метод директ-костинг, на примере которого наглядно видно эффективность его применения на ОАО «КАДВИ».

С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для организации заключается в следующем:

- в увеличении чистого дохода, остающегося в распоряжении организации, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном производстве;

- в появлении возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива организации;

- в улучшении финансового состояния организации и снижения степени риска банкротства;

- в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

- в снижении себестоимости в продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции в организации должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все

факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости. Прежде всего, необходимо определение и поддержание оптимальной численности персонала, повышение уровня квалификации, применение прогрессивных систем и форм оплаты труда, совершенствование нормативной базы, улучшение условий труда, механизация и автоматизация всех производственных процессов, обеспечение мотивации высокопроизводительного труда.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности организации. Последовательное осуществление режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по организации дает крупный эффект.

Необходимо применить комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов:

- внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющие более экономно расходовать сырье, материалы, топливо и энергию;
- совершенствование нормативной базы организации;
- внедрение и использование более прогрессивных материалов;
- комплексное использование сырья и материалов;

– использование отходов производства; улучшение качества продукции и снижение процента брака.

Организация имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от организации, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения расходов сырья и материалов на производство единицы продукции является совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов товарно-материальных запасов.

При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и другие), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий. При этом резервы сокращения затрат выявляются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и других), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и так далее.

Таким образом, необходимо провести мероприятия, связанные с улучшением использования основных средств: освобождение организации от излишних машин и оборудования; сдача имущества организации в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала; внедрение более прогрессивных машин и оборудования. Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производства хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет: учебное пособие /Под ред. Безруких П.С. – М.: Эксмо, 2013. – с. 510.
2. Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии.– М.: Инфра-М, 2013. – с.310.
3. Данилан А.А. Бухгалтерский учет на предприятиях – М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 230.
4. Дербичева А.А., Белова Е.Л. Стадии учетно-аналитической информации в системе формирования бухгалтерской управленческой отчетности субъектов хозяйствования // Калужский экономический вестник. – Калуга: 2016. – № 3. – с. 42

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 337

ДЕРБИЧЕВА А.А., НОВОХАЦКАЯ Е.Н.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

THE ANALYSIS OF A CONDITION OF RECEIVABLES AND PAYABLES AND DIRECTION OF OPTIMIZATION

Аннотация: в статье рассматриваются и раскрываются основные понятия и содержание формирования и использования дебиторской и кредиторской задолженностей, представлены основные методы оптимизации дебиторской задолженности, проведен анализ и определены пути оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей на примере конкретного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: анализ состояния, эффективность использования, дебиторская и кредиторская задолженность, методы оптимизации.

Abstract: the article discusses and describes the basic concepts and contents of formation and use of receivables and payables, presents the main methods of optimization of accounts receivable is analysed and the ways of optimization of receivables and payables, for example, a particular business entity.

Key words: analysis, efficiency of use, accounts receivable and accounts payable, optimization methods.

Актуальность темы оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей заключается в том, что их состояние оказывает существенное и самое непосредственное влияние на финансовое положение организации.

Деятельность любой организации невозможна без существования у нее среди оборотных активов дебиторской задолженности, а среди краткосрочных пассивов - кредиторской задолженности. В обоих случаях причиной их возникновения является несовпадение времени возникновения задолженности и времени ее погашения. Данный временной разрыв может иметь различные показатели, иногда даже более 12 месяцев (тогда говорят о существовании долгосрочной задолженности).

Однако, как правило, длительность существования определяется особенностями производственного и финансового циклов. Поэтому в целях обеспечения эффективного производственного и финансового процессов руководство хозяйствующего субъекта заинтересовано обеспечивать наличие такого размера дебиторской и кредиторской задолженности, которые бы обеспечивали нормальное функционирование организации, установление для обоих видов задолженности таких сроков, чтобы они обеспечивали нормальные взаимоотношения с поставщиками и покупателями, наличие хорошего имиджа у них, возможное получение материальных ценностей и услуг на максимально выгодных для себя усло-

вий, сохранение на достаточном уровне платежеспособности и финансовой устойчивости организации [3].

В то же самое время оптимизация дебиторской и кредиторской задолженностей не означает доведение их величины до минимально возможного уровня. Стремление к этому может привести к формированию по отношению к дебиторам жесткой кредитной политики, предусматривающей осуществление поставок на условиях предоплаты, что в конечном итоге сделает организацию не конкурентоспособной и приведет к снижению объемов продаж. Стремление минимизировать размер кредиторской задолженности может увеличить потребность в кредитных средствах, что в конечном итоге приведет к росту затрат на выплату процентов по привлеченным кредитам и снижению прибыли.

Таким образом, в практике финансового менеджмента говорят, прежде всего, об оптимизации, а не о минимизации задолженности.

В то же самое время изучение современной экономической литературы по вопросам финансового менеджмента и финансам организаций позволяет отметить, что различными авторами рассматриваются, прежде всего, вопросы оптимизации дебиторской задолженности.

Среди основных методов оптимизации дебиторской задолженности выделяются следующие, представленные в таблице 1[2]

Таблица 1 – Методы оптимизации дебиторской задолженности

Цели оптимизации	Методы оптимизации
Обеспечение гарантированного поступления денежных средств	Установление различного уровня размеры предоплаты для покупателей. Размер предоплаты должен устанавливаться с учетом таких факторов, как длительность взаимоотношений с покупателем, его финансовая устойчивость и платежеспособность, история этих отношений и т.д.
Стимулирование покупателей на досрочное погашение обязательств	Предоставление скидок при досрочном погашении задолженности
Покрытие потребности в финансовых ресурсах при их недостатке	Продажа дебиторской задолженности на условиях факторинга, что позволит отказаться от привлечения кредитов

Получение дебиторской задолженности в более короткие сроки, чем это было предусмотрено договорными отношениями позволит оптимизировать кредиторскую задолженность за счет ее частичного погашения, а также погасить имеющиеся кредитные обязательства, что снизит затраты организации на выплату процентов по полученным кредитам. Также полученные в результате оптимизации дебиторской задолженности денежные средства могут быть направлены на осуществление финансовых вложений, что принесет организации дополнительный доход.

В целом же политика оптимизации дебиторской задолженности должна быть частью общей политики управления оборотными активами и включать в себя следующие направления [1]:

- формирования отношений с покупателями и заказчиками, имеющими высокий уровень риска, на условиях максимально возможной предоплаты;
- формирование единых принципов работы с контрагентами;
- определение единого алгоритма расчета возможной суммы дебиторской задолженности

как по расчетам с покупателями и заказчиками, так и по авансам, выданным;

- формирование единых принципов работы с просроченной задолженностью;
- использование современных методов рефинансирования задолженности.

Вопросам оптимизации кредиторской задолженности в современной литературе уделяется значительно меньше внимания.

Основными критериями оптимизации кредиторской задолженности являются:

- обеспечение стабильного материально-технического снабжения организации;
- снижение затрат на обслуживание кредиторской задолженности;
- недопущение просроченной кредиторской задолженности.

Одним из важных направлений оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности является согласование сроков их существования.

Данный показатель рассмотрим на примере АО «Южный речной порт» (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ эффективности формирования дебиторской и кредиторской задолженности АО «Южный речной порт» в 2015-2016 гг. с помощью показателей оборачиваемости

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	398 943	326 589	-72 353
2. Средняя сумма, тыс. руб.			
2.1 дебиторской задолженности	140 303	37 654	-102 649
2.2 кредиторской задолженности	111 662	111 425	-237
3. Оборачиваемость, дни			
3.1 дебиторской задолженности	126,61	41,51	-85,10
3.2 кредиторской задолженности	100,76	122,82	22,06

1	2	3	4
4. Оборачиваемость, число оборотов			
4.1 дебиторской задолженности	2,84	8,67	5,83
4.2 кредиторской задолженности	3,57	2,93	-0,64

По данным таблицы 2 видно, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности на 85,10 дня или 5,86 оборота в то время как оборачиваемость кредиторской задолженности замедлилась на 22,06 дня или 0,64 оборота.

Причиной этого является более значительное снижение суммы дебиторской задолженно-

сти по сравнению с кредиторской задолженностью.

Для оценки эффективности формирования дебиторской и кредиторской задолженности и обоснованности роста ее суммы целесообразно также провести сопоставление темпов роста выручки от реализации и дебиторской (кредиторской) задолженности (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ темпов роста выручки от реализации и дебиторской задолженности АО «Южный речной порт» в 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	398 943	326 589	81,86
Дебиторская задолженность на конец года, тыс. руб.	44 658	70 840	158,63
Кредиторская задолженность на конец года, тыс. руб.	168 992	53 857	31,87
Коэффициент соотношения темпов роста выручки и дебиторской задолженности	x	0,52	-
Коэффициент соотношения темпов роста выручки и кредиторской задолженности	x	2,57	-

Данные расчеты показывают, что темпы роста суммы дебиторской задолженности выше темпов роста выручки от реализации. В результате этого коэффициент соотношения темпов роста имеет значение меньше 1. Это говорит о необоснованном росте размеров задолженности покупателей и других дебиторов перед АО «Южный речной порт».

Противоположная ситуация отмечается по кредиторской задолженности: темпы роста выручки выше темпов роста кредиторской задолженности, а коэффициент соотношения имеет значение больше 1.

Причиной такого соотношения темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности

по сравнению с выручкой может быть связано с переходом работы большей части поставщиков на 100%-ную предоплату.

Показателем эффективности формирования дебиторской задолженности также является ее соотношение с кредиторской задолженностью (таблица 4).

В 2015 г. сумма кредиторской задолженности превышает размер дебиторской задолженности на 124 334 тыс. руб. Это является негативным моментом, так как не обеспечивает необходимый уровень платежеспособности организации.

Таблица 4 - Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в АО «Южный речной порт» в 2015-2016 гг., тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.
1. Дебиторская задолженность	44 658	70 840
2. Кредиторская задолженность	168 992	53 857
3. Превышение суммы дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью	0	16 983
4. Превышение суммы кредиторской задолженности над суммой дебиторской задолженности	124 334	0

В 2016 г. ситуация является противоположной, сумма превышения дебиторской задолженности выше размера кредиторской задолженности на 16 983 тыс. руб., что обеспечивает повышение уровня платежеспособности.

Таким образом, можно говорить о повышении качества формирования дебиторской и кредиторской задолженности в 2016 г.

В целях повышения заинтересованности работников услуг АО «Южный речной порт» в своевременном осуществлении расчетов с дебиторами предлагается ввести в систему премирования для финансовых работников премию за взыскание просроченной дебиторской задолженности. В этом случае работники финансовой службы будут более детально отслеживать состояние расчетов с покупателями, заранее пре-

дупреждать их о наступлении срока платежа, активнее совместно с дебиторами искать возможности погашения их задолженности с помощью системы взаимозачетов, с использованием векселей.

Размер премии может быть привязан к процентному соотношению задолженности просроченной и погашенной, таблица 5. (таблица составлена автором на основании опыта других организаций).

Процент премирования определяется по формуле:

$$\%П = \Delta\%ДЗ / 2$$

где %П - процент премирования, к окладу
 $\Delta\%ДЗ$ - процент снижения дебиторской задолженности.

Таблица 5 - Расчет возможной ставки премирования работников при взимании дебиторской задолженности, %

Процент взимания задолженности (к сумме просроченной задолженности)	Процент премирования (к окладу по штатному расписанию)
50	25
40	20
30	15
20	10
10	5

Премирование работников будет производиться из фонда начальника финансовой службы. Снижение суммы дебиторской задолженности может быть достигнуто за счет реализации части дебиторской задолженности по факторингу.

Главная задача факторинга – это привлечение денежных средств для пополнения оборотных финансов поставщиков. Смысл факторинга заключается в том, что поставщик осуществляет погашение задолженностей его покупателей факторинговой компании. Для поставщика факторинг является быстрым способом по-

лучения денежных ресурсов. Это происходит благодаря системе, при которой поставщик получает плату за предоставленные покупателю товары от факторинговой компании, а затем данная компания проводит взыскание потраченной суммы с покупателя в качестве задолженности.

Таким образом, в результате реализации предложенных мероприятий АО «Южный речной порт» сможет снизить долю просроченной дебиторской задолженности на 7,78%, что в сумме составляет $70\ 840 * 7,78 / 100 = 5\ 511$ тыс. руб. Эта сумма может быть направлена на погашение кредиторской задолженности.

Список литературы

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - (Высшее образование: Бакалавриат). - М.: Изд-во Инфра-М, 2015. – 215с.
2. Герасимова Е.Б., Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие – 2-е изд., перераб. И доп. – (Профессиональное образование). – М.: Изд-во Форум, 2015. – 285с.
3. Дербичева А.А., Белова Е.Л. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации // Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях – М: Издательство: ООО «ТРП», 2015. – с. 127-133

УДК 336

ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИMETHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FINANCIAL SECURITY
OF THE ORGANIZATION

Аннотация: в статье рассматриваются сущность и значение соблюдения границ финансовой безопасности организации, проанализированы сильные и слабые стороны в развитии организации на основе свот-анализа, рассчитаны основные показатели-индикаторы оценки финансовой безопасности

Ключевые слова: финансовая безопасность, риски и угрозы финансовой безопасности, интегральный показатель финансовой безопасности, показатели-индикаторы

Abstract: the article considers the essence and the importance of observing the boundaries of the financial safety of the organization analyzes strengths and weaknesses in the development of the organization through SWOT analysis, we calculated the main indicators-indicators of financial security

Key words: financial security, risks and threats to financial security integral indicator of financial security indicators indicators

Финансовая безопасность организации – это состояние ее защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, факторов-дестабилизаторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

В качестве объекта, на который направлен процесс обеспечения финансовой безопасности, принято выделять основные приоритетные финансовые интересы и направления в деятельности организации. Причем, стоит обратить внимание не только на текущие направления, но и на долгосрочные.

Главная цель финансовой безопасности организации – обеспечить ее продолжительное и максимально эффективное функционирование на настоящий момент времени и высокий потенциал развития на ближайшее будущее.

Для обеспечения финансовой безопасности организации руководством определяются следующие задачи:

- обеспечить устойчивость развития организации;
- обеспечить устойчивость денежных расчетов;
- сгладить негативное воздействие кризисных явлений и конкуренции;
- обеспечить отсутствие конфликтов;
- обеспечить рациональное использование финансовых средств;
- предотвратить преступные деяния и административные правонарушения.

Индикаторами финансовой безопасности организации являются предельные значения таких показателей, как: уровень финансового ле-

виджа, коэффициент покрытия, коэффициент автономии, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, показатель развития компании, средневзвешенная стоимость капитала, временная структура кредитов, показатели диверсификации, темпы роста прибыли, объема продаж, активов, соотношение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности.

Таким образом, уровень финансовой безопасности организации зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты (менеджеры) способны избегать всевозможных угроз и ликвидировать последствия отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

Оценка сильных и слабых сторон организации по отношению к возможностям и угрозам внешней среды определяет наличие у нее стратегических перспектив и возможностей их реализации. Большая часть данных, необходимых для анализа финансовой безопасности организации (финансовая устойчивость, ликвидность, наличие достаточных денежных средств для осуществления текущих расчетов, цены, объем продаж товаров, способность финансирования деятельности и т. п.) являются неопределенными, и в будущем возможны их изменения как в худшую сторону, так и в лучшую. Для прогнозирования этих процессов требуется достаточно большой объем данных, которые не всегда можно собрать, и управленческие решения приходится принимать в условиях неопределенности. Риски таких решений высоки. Этим и обусловлена необходимость использования инструмен-

тария SWOT-анализа для качественной оценки угроз функционирования организации и ее финансовой безопасности.

В качестве объекта исследования взяты данные ООО «Аргонавт». В таблице 1 представлен SWOT – анализ среды функционирования ООО «Аргонавт».

SWOT – анализ среды функционирования ООО «Аргонавт» показал, что преимуществами (сильными сторонами) организации являются наличие большого числа филиалов и представительств, в том числе за рубежом, что будет способствовать расширению рынка сбыта продукции, работ и услуг, привлечению новых клиентов.

Таблица 1 - SWOT – анализ среды функционирования ООО «Аргонавт»

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> -наличие филиалов и офисов в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Казани, Новосибирске, Екатеринбурге; - наличие представительств в Казахстане и Белоруссии; - большой опыт проектирования зданий и сооружений; - наличие в штате собственных проектировщиков, что экономит затраты; - хорошие технологии - здания могут быть сконструированы с учетом особенностей их использования и всевозможных дополнительных требований; - индивидуальные проекты; - сертифицирована система менеджмента качества продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - наличие у компании двух заводов с большими производственными мощностями и собственным логистическим комплексом позволяет выдерживать оговоренные сроки поставки; - отлаженный производственный процесс, применение передовых производственных технологий (лазерная 3-d резка, электронная разметка, роботизированная окраска и т.д.) обеспечивают уникальность и совершенство конструкций; - старательно поддерживаемая культура производства обеспечивает отсутствие претензий со стороны клиентов; - расширение рынка сбыта продукции, так как учитывают возможности и предпочтения потребителей и реализуют индивидуальные проекты;
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - продукция и услуги ориентированы не на массовый спрос, а на крупных заказчиков, в том числе государственных; - прямая зависимость от рынка крупных заказчиков; - большая длительность производственного цикла, строительство зданий до нескольких лет; - большие ресурсы уходят на поддержание качества продукции и выполняемых работ, так как сертифицирована система менеджмента качества продукции; - повышенный контроль со стороны учредителей-иностранных компаний. 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение объема заказов и выручки организации; - снижение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и появление убытков; - снижение численности персонала; - рост кредиторской задолженности; - рост налоговой нагрузки; - падение спроса; - снижение эффективности финансово-хозяйственной деятельности; - потеря доли рынка продукции.

Конкурентными преимуществами являются наличие большого опыта проектирования зданий и сооружений, наличие в штате собственных проектировщиков, что экономит затраты, современные технологии строительства, то есть здания могут быть сконструированы с учетом особенностей их использования и всевозможных дополнительных требований, а также это возможность реализации индивидуальных проектов.

Данные конкурентные преимущества обусловили наличие и возможность дальнейшего развития организации. К основным направлениям развития можно отнести:

- строгое соблюдение оговоренных договором сроков поставки товаров и строительства зданий,

что связано с наличием у компании двух заводов с большими производственными мощностями и собственным логистическим комплексом;

- обеспечение уникальности и совершенства конструкций, что обусловлено отлаженным производственным процессом, применением передовых производственных технологий (лазерная 3-d резка, электронная разметка, роботизированная окраска и т.д.);

- старательно поддерживаемая культура производства обеспечивает отсутствие претензий со стороны клиентов;

- расширение рынка сбыта продукции, так как учитывают возможности и предпочтения потребителей и реализуют индивидуальные проекты.

На основе сделанного анализа можно определить основные угрозы ООО «Рукии рус», к которым относят:

- снижение объема заказов и выручки организации;
- снижение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и появление убытков;
- снижение численности персонала;
- рост кредиторской задолженности;
- рост налоговой нагрузки;
- падение спроса;
- снижение эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- потеря доли рынка продукции.

Для оценки уровня финансовой безопасности организации будут использованы следующие методы исследования:

- На основе расчета относительных финансовых показателей и динамики их изменений;
- На основе оценки последствий угроз безопасности через определение материального ущерба;
- Индикаторный;
- По отклонениям фактической величины показателя от пороговой;
- На основе расчета интегрального показателя.

Для оценки финансовой безопасности ООО «Аргонавт» необходимо рассчитать показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Данные показатели входят в расчет интегрального показателя финансовой безопасности.

Анализ ликвидности представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ платежеспособности организации ООО «Аргонавт» за 2014-2016 годы за 2014 – 2016 годы

Показатели	Пороговое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отношение 2016 года в % к	
					2014	2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,15	0,13	0,14	108,19	91,47
Коэффициент быстрой ликвидности	0,6-0,8	0,45	0,34	0,30	149,96	114,89
Коэффициент текущей ликвидности	2	1,40	1,11	1,12	124,66	98,57
Коэффициент мгновенной ликвидности	0,1	0,15	0,01	0,14	124,66	98,57

Данный анализ показал, что организация не является платежеспособной в исследуемом периоде, так все показатели не соответствуют пороговым значениям и имеют отрицательную тенденцию.

Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 3.

За весь период исследования ООО «Аргонавт» характеризуется недостатком собственных источников формирования запасов и затрат, что выражается в отрицательной величине показате-

ля наличия собственных оборотных средств с 2014 года. В конечном счете, ООО «Аргонавт» относится к четвертому типу финансовой устойчивости - кризисная финансовая устойчивость. Поскольку ООО «Аргонавт» характеризуется расширением объемов своей деятельности, то это вызывает необходимость увеличения запасов и сырья, что привело к росту данного вида оборотных активов к отчетному периоду по сравнению с двумя предыдущими.

Таблица 3 - Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Аргонавт» за 2014-2016 годы (по абсолютным показателям)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отношение 2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
1. Собственный капитал	2460471	2460471	1974939	124,58	124,58
2. Внеоборотные активы	2220167	2038112	1799624	123,37	113,25
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС)	240304	422359	175315	137,07	240,91
4. Долгосрочные пассивы	366666	366666	6096	6014,86	6014,86
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств (СД)	480608	844718	350630	137,07	240,91
6. Краткосрочные заемные средства	0	0	550000	0,00	0,00
7. Общая величина источников запасов и затрат (ОИ)	480608	844718	900630	53,36	93,79
8. Запасы и затраты	1302444	1103160	1142203	114,03	96,58
Излишек (+), недостаток (-) СОС	-1062140	-680801	-966888	109,85	70,41
Излишек (+), недостаток (-) СД	-821836	-258442	-791573	103,82	32,65
Излишек (+), недостаток (-) ОИ	-821836	-258442	-241573	340,20	106,98
Трехмерный показатель финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)	-	-
Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние	-	-

Кризисное финансовое состояние характеризуется тем, что определенная часть запасов сформирована за счет кредиторской задолженности (постоянных устойчивых пассивов), выполнение обязательств по которым возникает ежемесячно. В этих условиях хозяйствующему субъекту «грозят» значительные финансовые трудности.

Методика расчета интегрального показателя финансовой безопасности организации:

1. Производится расчет показателей, характеризующих финансовую безопасность предприятия.

2. Для каждого i -го показателя определяется пороговое значение.

3. Вычисляется степень отклонения фактического значения каждого i -го показателя от порогового по следующим формулам:

- если направление оптимизации показателя \max , $TO \ x \ i = ai / i \ ain$ (1)

- если направление оптимизации показателя \min , $TO \ x \ i = a \ in / ai$ (2)

где ai - фактическое значение показателя;
 ain - пороговое значение показателя.

4. Определяется интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия по формуле.

$$\bullet RFB = x1 \pm x2 \pm x3 \pm \dots \pm xn \quad (3)$$

На следующем этапе производится расчет отклонений фактических значений показателей от пороговых по формулам (1), (2).

В таблице 4 представлены показатели-индикаторы финансовой безопасности ООО «Аргонавт».

Таблица 4 – Показатели-индикаторы финансовой безопасности и их динамика в ООО «Аргонавт»

Показатели-индикаторы	Пороговое значение	Динамика
Показатели ликвидности		
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	Увеличение
Коэффициент критической ликвидности	0,6-0,8	Увеличение
Коэффициент текущей ликвидности	2	Увеличение
Показатели финансовой устойчивости		
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5	Увеличение
Коэффициент финансовой активности	1	Уменьшение
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1	Увеличение
Показатели деловой активности		
Темп роста прибыли	Темп роста выручки	Увеличение
Темп роста выручки	Темп роста активов	Увеличение
Темп роста активов	1	Увеличение
Оборачиваемость дебиторской задолженности	12	Увеличение
Оборачиваемость кредиторской задолженности	12	Увеличение
Показатели эффективности экономической деятельности		
Рентабельность совокупного капитала	12	Увеличение
Рентабельность собственного капитала	15	Увеличение
Рентабельность продаж по чистой прибыли	5	Увеличение

Таким образом, данная методика оценки финансовой безопасности организации основана на использовании стандартных коэффициентов, используемых при проведении фундаментального финансового анализа: это коэффициенты платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. То есть используются важнейшие показатели оценки экономической и финансовой деятельности организации. При этом важное значе-

ние имеет тенденция показателя, то есть необходимо учитывать фактор направления оптимизации показателя: увеличение или уменьшение.

В таблице 5 показан пример расчета данных показателей. Рассчитаны отклонения показателей в зависимости от направления оптимизации и пороговых значений показателей. Все расчеты отклонений сделаны на основе формул 1-3.

Таблица 5 – Анализ показателей финансовой безопасности

показатели - индикаторы	2014 г	от- кло- нения	2015 г	от- кло- нения	2016 г	отклоне- ния
Показатели ликвидности						
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15	0,75	0,13	0,65	0,14	0,7
Коэффициент критической ликвидности	0,45	0,45	0,34	0,34	0,3	0,3
Коэффициент текущей ликвидности	1,4	0,7	1,11	0,555	1,12	0,56
Показатели финансовой устойчивости						
Коэффициент финансовой устойчивости	0,65	1,3	0,57	1,14	0,78	1,56
Коэффициент финансовой активности	0,58	1,72	0,24	4,16	0,3	3,33
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,18	1,8	0,38	3,8	0,15	1,5
Показатели деловой активности						
Темп роста прибыли	0,87	0,89	0,76	1,07	0,72	0,91
Темп роста выручки	0,98	0,65	0,71	0,84	0,79	0,84
Темп роста активов	1,5	1,5	0,85	0,85	0,94	0,94
Оборачиваемость дебиторской задолженности	20,21	1,68	19,81	1,65	26,19	2,18
Оборачиваемость кредиторской задолженности	79,48	6,62	15,7	1,31	4,97	0,41
Показатели рентабельности						
Рентабельность совокупного капитала	0,86	0,07	-7,59	-0,63	0,02	0,00
Рентабельность собственного капитала	1,52	0,10	-11,77	-0,78	-0,01	0,00
Рентабельность продаж по чистой прибыли	16,26	3,252	17,41	3,482	13,42	2,684

Затем рассчитывается интегральная оценка финансовой безопасности предприятия по формуле (3).

Таблица 6 – Совокупный интегральный показатель финансовой безопасности (пороговый уровень – 15)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Интегральный показатель ликвидности	1,90	1,55	1,56
2. Интегральный показатель финансовой устойчивости	4,82	9,11	6,39
3. Интегральный показатель деловой активности	11,50	5,87	2,94
4. Интегральный показатель эффективности деятельности	3,43	2,06	2,69
Совокупная интегральная оценка финансовой безопасности	21,65	18,59	13,58

Таким образом, расчет интегральной оценки уровня финансовой безопасности показал, что в 2014 и 2015 годах показатель финансовой безопасности соответствовал пороговому уровню – минимум 15, и в 2014 году он составлял – 21,65, а в 2015 году снизился до 18,59. Но

угроза финансовой безопасности присутствует у организации начиная с 2016 года, когда показатель финансовой безопасности стал ниже порогового уровня – 13,58. Необходимы меры по росту уровня финансовой безопасности.

Список литературы

1. Гордиенко, Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 224 с.
2. Пашенко А.А. Проблемы экономической безопасности в учреждениях здравоохранения. В сборнике: Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. С. 5180-5182.
3. Сигова М.В., Куликова О.М., Бобошко А.А. Факторы и условия обеспечения экономической безопасности учреждений сферы здравоохранения в регионе // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 129-133.
4. Тетерядченко К.В. Экономическая безопасность в учреждениях здравоохранения. В сборнике: Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. С. 4104-4107.
5. Уразгалиев В.Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / В.Ш. Уразгалиев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374
6. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Москва, 2017.
7. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 6-10.
8. Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Проблемы финансирования образовательных учреждений и пути их преодоления // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 103.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 657.471.7

ЕРМАКОВА А.А., ЧУГАЙ С.А.

**КОЭФФИЦИЕНТНЫЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА:
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА****COEFFICIENT METHODS OF CALCULATING THE PAYMENT OF WAGES:
COMPARATIVE EVALUATION**

Аннотация: В статье рассмотрены две коэффициентные методики расчета оплаты труда: с применением коэффициента делового участия КДУ и ключевого показателя эффективности КРІ; проведена сравнительная оценка их применение на примере производственной бригады; определены преимущества и недостатки каждой методики.

Ключевые слова: система оплаты труда, методика расчета оплаты труда, коэффициент делового участия, ключевые показатели эффективности.

Abstract: The article considers two coefficient methods of calculation of labor compensation with using the coefficient of the business participation and key performance indicators, was comparative assessment of their application on the example of the production team, was defined the advantages and disadvantages of each methodology.

Keywords: wage system, procedure for calculating wages, coefficient of the business participation, key performance indicators.

Проблемы организации системы расчетов с персоналом по оплате труда в настоящее время являются наиболее актуальными для любой организации. Достойная величина заработной платы способствует развитию различных видов организаций и позитивно воздействует на экономику государства в целом.

Заработная оплата как форма стоимости рабочей силы - основная часть фонда средств, доля дохода организации, распределяемая между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда и зависящая от конечных итогов работы трудового коллектива. [4, с. 663]

Порядок организации оплаты труда регламентируется притязаниями нормативно-правовых актов о труде и подразумевает не только государственное регулирование трудовых отношений, но и урегулирование вопросов на уровне организаций, так как права по выбору форм и систем оплаты труда, установлении режима рабочего времени принадлежат организациям.

В данной статье мы рассмотрим коэффициентные методики расчета оплаты труда и дадим сравнительную оценку их применения в организации.

Расчет заработной платы с помощью коэффициента делового участия, далее КДУ, предупреждает субъективное оценивание вклада каждого отдельного работника в общее дело и появление инцидентов по начислению и выплате зарплаты.

Базовое значение КДУ заключено в интервале от 1 до 100 и его увеличение или же снижение находится в прямой зависимости от характеристик, отображающих индивидуальный вклад специалиста в коллективный результат труда.

Такая величина применяется к работникам, которые в расчетном периоде:

- а) выполнили поставленную задачу;
- б) следовали требованиям к технологии производства, качеству, охране труда;
- в) соблюдали трудовую дисциплину;
- г) соблюдали рабочие инструкции и должностные обязанности. [3, с. 59]

Каждая организация определяет индивидуальные размеры КДУ. Например, в бригаде решение о КДУ принимается собранием бригады и оформляется соответствующим протоколом.

В таблице 1 представлены основные критерии, которые оказывают влияние на понижение или повышение размера КДУ для работников организации.

Рассмотрим использование указанной коэффициентной методики для отдельной организации, решив на ее примере практическую задачу. На производстве по металлообработке работает бригада из 4 сотрудников.

В их распоряжении находится 3 вида оборудования. Заработная оплата начисляется с внедрением КДУ.

Таблица 1 – Критерии КДУ

Понижающие КДУ	Повышающие КДУ
Невыполнение в срок распоряжения руководителя	Проявление трудовой инициативы
Нарушение технологии производства	Решение сложной и ответственной задачи
Невыполнение установленного плана	Выполнение работы в сжатые сроки
Брак, низкое качество работ	Наставничество
Нарушение трудовой дисциплины	
Несоблюдение требований к охране труда	
Применение оборудования не по назначению	

В организации разработана система повышающих и понижающих критериев.

Для расчета индивидуального КДУ составляется отдельная таблица:

Таблица 2 - Система критериев КДУ в организации

№ п/п	Понижающие критерии КДУ	-	№ п/п	Повышающие критерии КДУ	-
1	Невыполнение плана	0,6	1	Настройка оборудования	0,2
2	Невыполнение распоряжений	0,2	2	Выполнение работы в сжатые сроки	0,5
3	Несоблюдение технологии производства	0,3	3	Трудовая инициативность работника	0,4
	Нарушение трудовой дисциплины:	-	4	Наставничество	0,6
4	Опоздание	0,1	5	Оптимизация трудового процесса	0,8
6	Приход на работу в нетрезвом виде	0,4	6	Выполнение работы сверх нормы	0,9
7	Прогоул	0,7			
8	Использование оборудования в личных целях	0,8			
9	Несоблюдение требований по охране труда	0,8			

Для каждого отчетного периода заполняется отдельная таблица по сотрудникам с учетом критериев, принятых в организации. Итоговый показатель – сумма базисного и повышающих / понижающих критериев. Для начисления зарплаты, распределим надтарифную долю ФОТ между членами бригады. На август бригаде установлена сумма в размере 73 000 рублей. Данную цифру

надо поделить на сумму КДУ по всем сотрудникам и умножить на индивидуальный коэффициент делового участия, с учетом базисного КДУ, принятого за 100 %. Полученные результаты представим в виде таблицы, составленной при поддержке графического микропроцессора MS Excel.

Таблица 3 – Расчет премиальной части сотрудников организации

№ п/п	ФИО	Баз. КТУ	Повышающие критерии КДУ						Понижающие критерии КДУ								Итого КДУ	Премия	
			1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8			
1	Бондаренко Г.И.	1			0,4	0,6			-0,6	-0,2					-0,7			0,5	8488,37
2	Ивлев С.В.	1		0,5	0,4			0,9				-0,1	-0,4		-0,8			1,5	25465,12
3	Дореевский М.И.	1	0,2			0,6	0,8		-0,2	-0,3								2,1	35651,16
4	Максимов В.Н.	1	0,2	0,5					-0,6			-0,1					-0,8	0,2	3395,35
	Итого																	4,3	73 000

Таким образом, после проведения расчета премиальной части каждого из работников организации с использованием КДУ, итоговую сумму оплаты труда получим, прибавив к этой цифре тарифную часть, рассчитанную по отработанному времени и часовым тарифным ставкам.

Таким образом, произведя расчет заработной платы с использованием КДУ можно выделить ряд преимуществ и недостатков данной коэффицентной методики.

Преимущества:

1) адекватная оценка персонального вклада сотрудника в корпоративный трудовой результат;

2) возможность поощрения отдельных работников за инициативу, качество и интенсивность труда;

3) возможность материальных санкций для членов коллектива за действия, принесшие убыток по результатам работы.

Недостатки:

1) значительная часть характеристик, влияющих на КДУ, как правило, субъективна со стороны руководителей, что может приводить к неадекватным оценкам;

2) негласный инструмент воздействия одних членов трудового коллектива на других при наличии очевидных или же скрытых инцидентов в коллективе.

При внедрении КДУ следует помнить, что данная методика предполагает наличие определенной культуры производства и труда. Не рекомендовано вводить эту систему специалистам с небольшим опытом работы, потому что процесс внедрения системы распределения заработка согласно КДУ подразумевает подготовительное построение математических моделей и оценки итогов еще на этапе моделирования. Впоследствии необходима достаточно серьезная разъяснительная работа и обучение мастеров цеха и бригадиров. При этом обязательно необходимо принимать во внимание кадровый состав, возрастную структуру среди работников, взаимоотношения в коллективе, присутствие внутренней конкуренции.

Еще одной методикой начисления оплаты труда является система КРІ, которая устроена

1) база - нулевая точка, с которой начинается отсчет результата;

2) норма - уровень, который обязательно должен быть достигнут, удовлетворительное значение показателя.

3) цель - сверхнормативный уровень, к которому нужно стремиться. [1, с. 315]

На практике существуют два подхода к расчету PRP: на основе коэффициента результативности работника и на основе значений его

так, чтобы любой сотрудник организации имел возможность улучшать свое материальное положение путем достижения целей организации. Материальные доходы сотрудников должны напрямую зависеть от их вклада в общие результаты работы и роста материальных доходов организации. Оплата труда должна соответствовать ценности сотрудника для организации и при этом не может превосходить уровень, за которым наступает снижение ее рентабельности.

Рассмотрим систему оплаты труда на базе мотивации персонала с использованием ключевого показателя эффективности (КРІ). На уровне подразделения (в нашем случае бригады) она реализуется через процесс оценки результатов работы. При данном механизме оплаты труда по результатам состоит из двух частей заработной платы: переменной и премиальной. Данные понятие редко разделяют и используют как синонимы, но это не одно и то же.

Стимулирует работников на выполнение нормы переменная часть зарплаты, а премия - на ее перевыполнение. Назовем обе эти части заработной платы PRP (Performance Related Pay) - плата по итогам работы сотрудника. Указанная система базируется на процедуре оценки персонала по ключевым показателям эффективности (КРІ).

Юансы производительности оценки работы сотрудников имеют все шансы быть высококачественными, количественными, командными, индивидуальными. В зависимости от их применения и сочетания возможны различные расчеты и оплаты труда работников. Ключевой характеристикой считается соблюдение надлежащего принципа: смысл оплаты по результату в расчетных соотношениях следует привязывать к сверхнормативным величинам и определять на базе заранее избранных КРІ работника, структурного подразделения или же организации в целом.

Под нормативом понимается заданный уровень эффективности (порог), начиная с которого отсчитывается переменная часть заработной платы. При этом, порог может совпадать с нормой.

В общем случае для всех характеристик задаются три «уровня эффективности»: КРІ. При этом для определения величины оплаты по результатам могут использоваться как линейные, так и нелинейные соотношения. Для начала рассмотрим наиболее простой, линейный способ расчета PRP - на основе коэффициента результативности вклада каждого работника. В этом случае предварительно рассчитываются индексы КРІ и коэффициент результативности по следующим формулам:

$$\text{Индекс КРІ (\%)} = \frac{\text{Факт} - \text{База}}{\text{Норма} - \text{База}} * 100\% \quad (2)$$

Коэффициент результативности ранжируется следующим образом:

- 1) база (базовый уровень) - критическое значение показателя («хуже некуда»);
- 2) норма (нормативный уровень) - нормативное (плановое) значение показателя;
- 3) цель (целевой уровень) - целевое (сверхнормативное) значение показателя;
- 4) факт (фактический уровень) - фактическое значение показателя.

Впоследствии расчета индексов следующим этапом методики является расчет PRP. Сущность использования данного подхода со-

$$\text{Оплата по результатам} = \text{фонд оплаты по результатам} * \frac{\text{Факт} - \text{Порог}}{\text{Цель} - \text{Порог}}, \quad (4)$$

при условии, что Факт > Порог. В противном случае оплата по результатам не начисляется, и работнику выплачивается только постоянная часть зарплаты, где:

- 1) фонд оплаты по итогам - предельная плата по результатам работы для отдельной должности. Как правило, рассчитывается как процент от должностного оклада сотрудника;
- 2) факт - фактическое значение индекса производительности работника;
- 3) порог - уровень эффективности, начиная с которого начисляется плата по итогам работы (обычно 70-100%). В частности, может совпадать с нормой = 100%. Порог эффективности за выполнение работы должен соответствовать должностному окладу работника.
- 4) цель - уровень эффективности, которому соответствует максимальная оплата по итогам работы для данной должности (рекомендуется 120-125%).

Определим PRP для того же бригадира в организации по металлообработке, рассмотренного в примере по расчету КДУ.

Для расчета PRP установим следующие параметры:

Фонд PRP = 73 000 руб.;

Порог = 70%;

Факт = 113,75%;

Цель = 120%.

Подставляя расчетные значения в формулу (4), получаем, что:

$$\text{Оплата по результатам} = 73\,000 * (113,75 - 70) / (120 - 70) = 63\,875 \text{ руб.} \quad (5)$$

Если отсчет PRP будет начинаться не с 70 %, а с нормативного уровня 100% с учетом того, что за выполнение нормы по коэффициенту ре-

$$\text{К-т результативности (\%)} = \Sigma(\text{Индексы КРІ} * \text{Вес}) \quad (3)$$

стоит в том, что оплата по результатам находится в зависимости от общего фонда PRP, значения коэффициента результативности сотрудника и начисляется при условии превышения им некоторого порогового уровня. В данном случае фактическая оплата по результатам рассчитывается по линейной зависимости от коэффициента результативности работника как некоторая доля от общего фонда PRP для рассматриваемой должности.

Для расчета PRP можно использовать следующее соотношение:

результативности у работника есть должностной оклад, то получим:

$$\text{Оплата по результатам} = 73\,000 * (113,75 - 100) / (120 - 100) = 50\,187,50 \text{ руб.} \quad (6)$$

Если предположить другой крайний случай – бригадир в организации «сидит на сделке» и не получает должностного оклада, - порог должен быть равен нулю. Тогда получаем, что:

$$\text{Оплата по результатам} = 73\,000 * (113,75 - 0) / (120 - 0) = 69\,197,92 \text{ руб.} \quad (7)$$

Таким образом, изменяя порог результативности и иные характеристики, можно настраивать расчетные пропорции PRP на конкретные ситуации и обстоятельства применения. Из примера наших расчетов для бригадира цеха следует, что обозначенную коэффициентную методику эффективнее использовать в организациях со сделной оплатой труда. Рассмотрим способ расчета в указанной коэффициентной методике при использовании подхода на базе значений КРІ. В данном случае коэффициент результативности не рассчитывается, оплата по результатам начисляется по фактическим значениям КРІ. Таким образом, принимая во внимание общий фонд оплаты для определенной должности, в зависимости от веса того или же другого показателя определяют фонд оплаты по каждому КРІ. Далее определяется фактическая оплата по всем КРІ, впоследствии чего приобретенные оценки суммируются. [5, с. 73]

В данном случае оплата труда по итогам работы для каждого показателя в отдельности рассчитывается по линейной зависимости от фактического значения КРІ как некоторая доля от фонда PRP по избранному показателю. Значит, зависимость оплаты труда по этому КРІ от

значений этого показателя может быть двух видов: для позитивных показателей и для неблагоприятных показателей.

И в том и в другом случае для каждого КРІ задается порог, начиная с которого начисляется PRP по расчетному показателю. Порог может

совпадать с нормой, быть «слабее», то есть ниже нормы - для позитивных и выше нормы - для неблагоприятных показателей.

На практике для расчета PRP используют представленные ниже расчетные формулы:

$$\text{Фонд оплаты труда по КРІ} = \text{Фонд оплаты по результатам} * \text{Вес КРІ}, \quad (8)$$

$$\text{Оплата по КРІ} = \frac{\text{Факт} - \text{Порог}}{\text{Цель} - \text{Порог}} * \text{Фонд оплаты по КРІ} \quad (9)$$

Следует отметить условие применения данного показателя, при котором Факт > Порога (для позитивных показателей) или Факт < Порога (для неблагоприятных показателей). Если условие не выполняется, то начисление оплаты труда КРІ не производится. Тогда Оплата по результатам = Σ Оплата по КР

Практическое применение методики при использовании подхода на основе значений КРІ

представим ниже на примере бригадира цеха в организации по металлообработке. Матрица КРІ для сотрудника представлена в таблице 4. Предположим, что фонд PRP составляет 73 000 руб. Используя расчетные формулы и графический процессор MS Excel, определим оплату по результатам работы.

Таблица 4 – Матрица КРІ бригадира цеха

Ключевые показатели	Вес	База	Норма	Цель	Факт	Индекс КРІ (%)
Выпуск готовой продукции	0,2	145 тыс. руб.	400 тыс. руб.	700 тыс. руб.	570 тыс. руб.	166,67
Эффективное расходование материалов при изготовлении продукции	0,25	165 тыс. руб.	310 тыс. руб.	250 тыс. руб.	290 тыс. руб.	86,21
Выполнение работы в жатые сроки	0,25	280 тыс. руб.	390 тыс. руб.	650 тыс. руб.	410 тыс. руб.	118,18
Наставничество	0,15	0	70%	100%	85%	121,43
Помощь рабочим при наладке оборудования	0,10	0	70%	100%	73%	104,29
Инструктаж работников	0,05	0	70%	100%	60%	85,71
Коэффициент результативности						113,75

Фонды оплаты по ключевым показателям распределится следующим образом:

$$\text{Выпуск готовой продукции: } 73\,000 * 0,2 = 14\,600 \text{ руб.} \quad (11)$$

$$\text{Эффективность расходования материалов при изготовлении продукции:} \\ 73\,000 * 0,25 = 18\,250 \text{ руб.} \quad (12)$$

$$\text{Выполнение работы в сжатые сроки: } 73\,000 * 0,25 = 18\,250 \text{ руб.} \quad (13)$$

$$\text{Наставничество: } 73\,000 * 0,15 = 10\,950 \text{ руб.} \quad (14)$$

$$\text{Помощь рабочим при наладке оборудования: } 73\,000 * 0,10 = 7\,300 \text{ руб.} \quad (15)$$

$$\text{Инструктаж работников: } 73\,000 * 0,05 = 3\,650 \text{ руб.} \quad (16)$$

$$\text{Фактическая оплата по КРІ будет равна:} \\ \text{Показатель выпуска готовой продукции:} \\ (570 - 400) / (700 - 400) * 14\,600 \text{ руб.} = 8\,273 \text{ руб.} \quad (17)$$

$$\text{Эффективность расходования материалов при изготовлении продукции:} \\ (290 - 310) / (250 - 310) * 18\,250 = 6\,083 \text{ руб.} \quad (18)$$

$$\text{Выполнение работы в сжатые сроки: } (410 - 390) / (650 - 390) * 18\,250 \text{ руб.} = 1\,404 \text{ руб.} \quad (19)$$

$$\text{Наставничество: } (85 - 70) / (100 - 70) * 10\,950 \text{ руб.} = 5\,475 \text{ руб.} \quad (20)$$

$$\text{Помощь рабочим при наладке оборудования: } (73 - 70) / (100 - 70) * 7\,300 \text{ руб.} = 730 \text{ руб.} \quad (21)$$

$$\text{Инструктаж работников: } 0 \text{ руб.} \\ \text{Оплата по результатам работы (премия):} \\ 8273 + 6083 + 1404 + 5475 + 730 + 0 = 21\,965 \text{ руб.} \quad (22)$$

Порог - уровень, начиная с которого начисляется оплата труда по КРІ. В представленном примере по каждому показателю порог равен норме, то есть практически рассчитывается премия работника, выплачиваемая за достижение сверх-

нормативных результатов. Кроме того, по показателю «инструктаж работников» норма не выполнена, в соответствии с этим, премия по нему не начисляется.

Таким образом, практические расчеты с применением коэффициентной методики начисления оплаты труда с использованием КРІ, позволили выделить ряд ее преимуществ и недостатков.

Преимуществами методики являются:

- а) удобный инструмент управления и контроля за результатами работы;
- б) повышение мотивации сотрудников;
- в) конкретизация поставленных перед работником задач;
- г) перспектива улучшения материального благосостояния и карьерного роста;
- д) обратная связь между подразделениями и руководством. Недостатками методики выступают:
 - а) изменчивость характеристик методом адаптации под цели и задачи работы организации;
 - б) отсутствие универсальности при начислении оплаты труда;
 - в) ошибочно сформулированные характеристики, не влияющие на достижение результата;
 - г) зависимость от работы коллег подразделения.

В заключение, рассмотрев две коэффициентные методики, применяемые при тарифной системе начисления оплаты труда работникам на примере бригадира цеха в организации, занимающейся металлообработкой, сделаем выводы о том, что система начисления с внедрением КДУ легче для использования и подразумевает значительно меньшие издержки на введение ее в использование, способствует контролю за трудовой дисциплиной, однако не учитывает варианты

маневрирования начислений работнику под определенные обстоятельства, создавшиеся в организации, сложившуюся ситуацию в рыночной экономике и ставит в прямую зависимость оплату труда от отношений в трудовом коллективе путем ежемесячного расчета КДУ для отдельного работника руководителем подразделения, что исключает мотивационную составляющую методики и зачастую приводит к инцидентам по вопросу справедливой оценки вклада сотрудника в общий результат.

Коэффициентная методика с использованием КРІ, требует больших усилий и расходов для разработки эффективной системы ключевых критериев, ориентирующих сотрудников на достижение целей организации и, как следствие, увеличение собственного дохода, а также является более трудозатратной при расчете заработной платы для работников, чем методика расчета по КДУ. Несмотря на это, мотивационная составляющая методики и возможность контроля за результатами работы структурных подразделений являются эффективными инструментами управления и в последующем всецело окупают средства, затраченные на ее внедрение в организацию. Впрочем, нужно помнить, что методику с внедрением КРІ следует рассматривать только тем организациям, которые уверены в своем финансовом положении и уверены, что большие перемены, повлекшие за собой переход на систему КРІ, не приведут их к кризисному финансовому состоянию.

Список литературы

1. Александрова А.Б. Заработная плата на современном предприятии. М.: Книжный мир, 2016. – 424 с.
2. Голинев В.И. Организация, нормирование и оплата труда: Учебное пособие. - СПб: СПГУВК, 2017. - 223 с.
3. Наумова Н.В. Учет труда и заработной платы / Н.В. Наумова, Л.А. Жарикова. - М : ИНФРА-М., 2015. - 237 с.
4. Садилова А. Д. Актуальные проблемы учета и контроля расчетов по оплате труда // Молодой ученый. – 2016. – №8. – с. 663-665.
5. Яковлева Т.Г. Эффективные системы оплаты труда. – М: АЛЬФА-ПРЕСС, 2016. – 168 с.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336

ЛЕСИНА Т.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ, ОЖИДАНИЯ

ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE: PROBLEMS, SOLUTIONS, EXPECTATIONS

Аннотация: в работе представлено исследование экономической безопасности в условиях современной экономики. Оценивается современное состояние рисков экономической безопасности по вопросам: незаконное присвоение активов, мошенничество при закупках товаров, работ и услуг, взяточничество и коррупция, киберпреступления, легализация доходов, полученных преступным путем, а также оцениваются перспективы развития угроз по мнению практикующих специалистов.

Представлены возможности и варианты выявления мошенничества с учетом вида мошенничества, и признаков мошенничества.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риск, мошенничество, коррупция, экономические преступления.

Abstract: The study presents a study of economic security in a modern economy. The current state of economic security risks is assessed on issues such as: misappropriation of assets, fraud in procurement of goods, works and services, bribery and corruption, cybercrime, legalization of proceeds from crime, and assesses the prospects for developing threats in the opinion of practitioners.

Opportunities and options for fraud detection are presented, taking into account the type of fraud, and signs of fraud.

Key words: economic security, risk, fraud, corruption, economic crimes.

Система экономической безопасности - это совокупность сил и средств, методов и мероприятий, направленных на защиту имущественных интересов организации.

Деятельность по обеспечению безопасности включает в себя:

1) прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности;

2) определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности;

3) правовое регулирование в области обеспечения безопасности;

4) разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;

5) применение специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности;

6) разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и гражданского назначения в целях обеспечения безопасности;

7) организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;

8) координацию деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности;

9) финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;

10) международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности;

11) осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации [1].

К целям системы экономической безопасности относятся: предотвращение ущерба от деятельности (производственной, финансовой, управленческой и т.д.) и минимизации последствий такого ущерба, если он уже нанесен; защита имущества и ресурсов (финансовых, материальных, имущественных, интеллектуальных и т.д.), а так же выработка рекомендаций по их эффективному использованию; обеспечения нормального функционирования структурных подразделений, перс онала, технических средств

посредством своевременного выявления и профилактики опасностей и угроз; обеспечение безопасности взаимоотношений с партнерами и клиентами.

Из целей вытекают основные задачи системы экономической безопасности: анализ причин и факторов возникновения опасности угроз, с одной стороны и степени защищенности объектов безопасности, с другой; прогнозирование возможно ущерба или негативных последствий; мониторинг и устранение угроз хозяйствующему субъекту, его ресурсам и деятельности; формирование организационной структуры и разработка механизмов обеспечения безопасности, том числе отнесение информации других ресурсов различным уровням уязвимости и выработка, соответствующих мер защиты; расчет сил и средств, для оперативного реагирования на возникающие угрозы и появление негативных тенденций в деятельности хозяйствующего субъекта; минимизация последствий ущерба, нанесенного неправомерными действиями физических и юридических лиц, эффективное пресечение посягательств на деятельность, ресурсы и персонал хозяйствующего субъекта [2].

Таким образом служба экономической безопасности (СЭБ) - это сервисная служба, обладающая контрольными функциями, входящая в общую службу безопасности (СБ), в которую так же входит служба охраны и подразделение обеспечивающее безопасность первых лиц компании.

В её основные задачи входит: разработка и внедрение мероприятий по предупреждению рисков; выявление искажений в текущих бизнес-процессах и моментальное на них реагирование; проведение служебных расследований. СЭБ, прежде всего, должна работать на профилактику, то есть создавать такие условия, при которых реализация любых угроз была бы крайне затруднительна, если не невозможна. Конечно в задачи СЭБ входит и расследование случаев корпоративного мошенничества и воровства, но затраты (денежные, трудовые, временные) на их проведение значительно выше, чем затраты необходимые для профилактических мероприятий.

Кроме того, Российское государство обязывает собственников уделять вопросам организации системы внутреннего контроля должное внимание. Обратим внимание на вступивший в силу с 1 января 2013 г. Федеральный закон от 06.12.11 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В статье 19 этого Закона прямо указано, что «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни».

Для того чтобы лучше понять какие задачи решает СЭБ и какое место она занимает среди других контролирующих подразделений организации, давайте обратимся к исследованию PwC по расследованию хищений, результаты которого отражены на рисунке 1 [3].



Рисунок 1. Оценка актуальности угроз (%) по мнению экспертов СЭБ

Как мы видим наибольшие угрозы, по мнению экспертов, представляют такие явления, как незаконное присвоение активов, мошенничество при закупках товаров, работ, услуг. В меньшей степени угрозой представляют: взяточ-

ничество и коррупция, манипулирование данными бухгалтерского учета, киберпреступления.

Замыкает список нарушение прав интеллектуальной собственности и легализация доходов, полученных преступным путем.

Результаты исследования PricewaterhouseCoopers в России очень сильно перекликаются с исследованием, проведенным ACFE.

Состав экономических преступлений незначительно изменился в 2016 году по сравнению с 2014 годом. 48% компаний и организаций в России столкнулись с экономическими преступлениями за последние два года. Это значительно ниже результата за 2014 год (60%), но выше общемирового показателя (36%). Снижение уровня экономических преступлений может быть вызвано следующими рыночными тенденциями: усилением роли внутреннего аудита в организациях и усовершенствованием систем, предназначенных для выявления противоправных действий.

65% процентов респондентов в России отметили, что в их компаниях оценка рисков мошенничества выполняется не реже одного раза в год. При этом 83% опрошенных ответили, что в их организациях есть официальная программа по соблюдению правил деловой этики и нормативно-правовых требований.

В России и во всем мире основная доля правонарушителей из числа сотрудников компании приходится на менеджеров среднего звена (42% и 35% соответственно). Сотрудники младшего руководящего звена также составляют большую долю среди внутренних правонарушителей (31%). Большинство мошенников среди сотрудников компании составляют мужчины (77%) в возрасте от 31 года до 40 лет (62%), имеющие высшее образование (72%). За последние 2 года в России доля мошенников среди руководителей высшего звена уменьшилась с 36% до 15%.

Большинство экономических преступлений в России выявляются функцией внутреннего аудита и службой корпоративной безопасности (20% и 15% соответственно). В 2014 году внутренний аудит был отмечен лишь 10% опрошенных. Значительно возросло и значение информирования о подозрительных операциях как механизма выявления экономических преступлений: 11% в 2016 году по сравнению с 3% в 2014 году).

Самыми распространенными видами мошенничества, как и в прошлые годы, являются незаконное присвоение активов, мошенничество в сфере закупок товаров и услуг, взяточничество и коррупция. Если на глобальном уровне киберпреступления переместились на второе место, в России этот вид противоправных действий остается на четвертом месте в списке.

Незаконное присвоение активов остается основным видом мошенничества: его отметили около 72% респондентов в России, компании которых пострадали от экономических преступлений за последние 2 года, и 64% респондентов во всем мире.

33% респондентов отметили мошенничество при осуществлении закупочной деятельности. При этом самым уязвимым этапом в процессе закупок является выбор поставщика, по мнению 95% опрошенных.

По словам 44% участников опроса, за последние 2 года потери их компаний от экономических преступлений составили менее 100 тысяч долларов США; 25% респондентов сообщили о потерях в размере от 100 тысяч до 1 миллиона долларов США, и 23% респондентов указали убытки в размере более 1 миллиона долларов США.

Увеличилось количество респондентов, обратившихся в правоохранительные органы в связи с экономическими преступлениями, в которых участвовали третьи стороны (67% в 2016 году и 60% в 2014 году). Такое действие в отношении внешних преступников остается самым распространенным и во всем мире. Примечательно, что прекращение деловых отношений стало менее популярной мерой в России (56% в 2016 году и 70% в 2014 году), но все равно этот показатель значительно выше по сравнению с общемировым (25%).

23% компаний, участвовавших в опросе, пострадали от киберпреступлений за последние 2 года. Согласно результатам, проведенного PwC опроса руководителей крупнейших компаний, киберпреступления и неэффективная защита данных входят в число основных бизнес-рисков для руководителей компаний, ведущих деятельность в России (43%).

Для 30% респондентов взяточничество и коррупция оказали воздействие на деятельность их компаний. Результаты за 2016 год оказались ниже показателей в 2014 году, когда 58% респондентов отметили, что их компании пострадали от этого вида экономических преступлений. 21% участников опроса заявили, что их просили дать взятку – это меньше по сравнению с 41% в 2014 году [4].

Если же говорить о бизнес процессах, то наиболее критичные из них в Российском бизнесе с точки зрения уровня потерь от хищений отражены на рисунке 2.

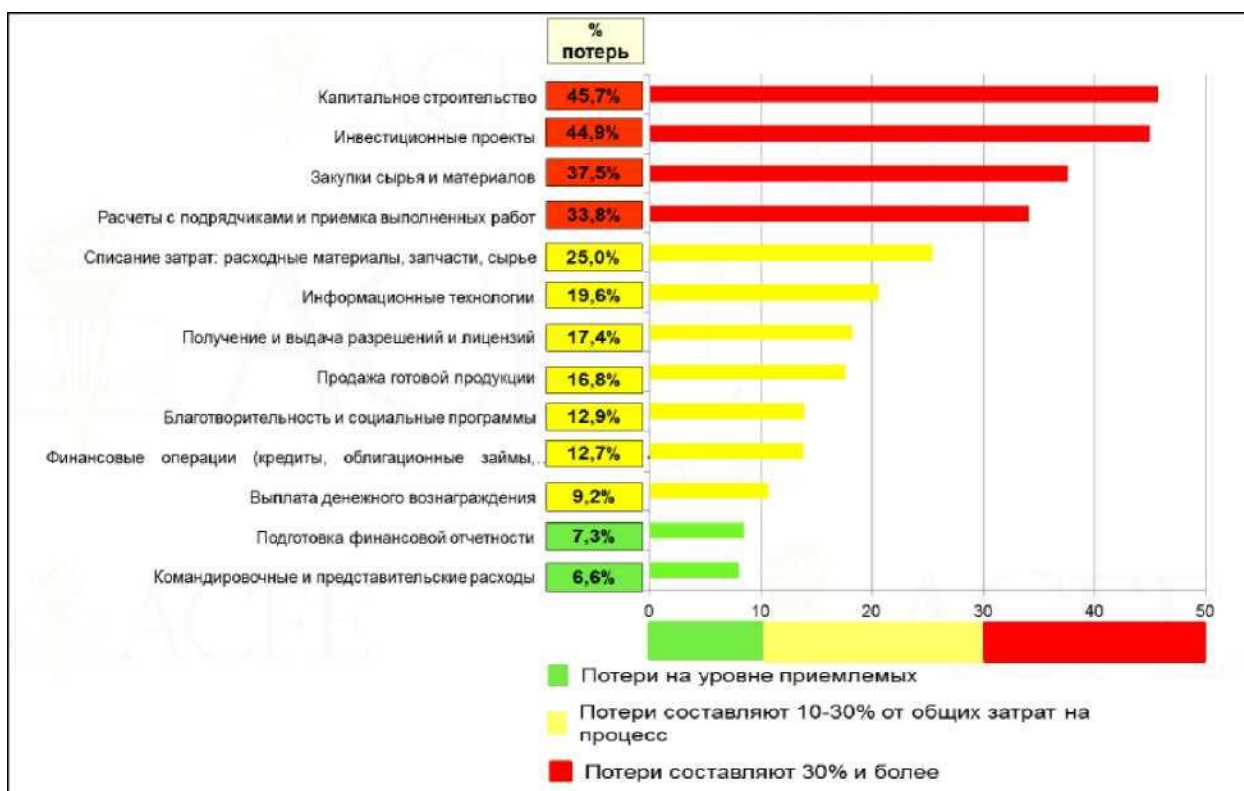


Рисунок 2. Бизнес процессы подверженные риску хищений [3]

Закупка сырья и материалов занимает третье место среди бизнес-процессов, подверженных риску хищений и составляет около 37,5% потерь, списание затрат, расходные материалы, запчасти, сырье среди бизнес-процессов находится на 5 месте и составляет примерно 25% потерь. Также очевидно, что выбранные для исследова-

ния бизнес-процессы взаимосвязаны, поэтому можно утверждать, что совокупный результат потерь значителен для организации.

В таблице 1 представлены виды мошенничества, признаки выявления мошенничества и вопросы выявления мошенничества.

Таблица 1 – Выявление мошенничества в бизнес-процессах, подверженных риску.

Вид мошенничества	Признаки мошенничества	Выявление мошенничества
Замена сырья и материалов для производства более дешевыми аналогами	Смена поставщика материалов Поступление претензий от контрагентов-покупателей о ненадлежащем качестве продукции. Увеличение объемов брака и отходов при сохранении объемов выпуска готовой продукции. Выявление в ходе инвентаризации излишков сырья, пересортицы, выявления сырья и материалов, которые компания не закупала.	Факт пересортицы аудитор и бухгалтер могут выявить в результате проведения инвентаризации. Доказательство подмены продукции ее дешевым аналогом возможно с помощью проведения экспертизы качества самой продукции. Проверка документов, подтверждающих выполнение технических регламентов производства продукции.
Экономия сырья и материалов с целью их присвоения либо производство неучтенной продукции	Снижение показателей брака и отходов при сохранении объемов выпуска готовой продукции. Необоснованное увеличение лимитов производства. Обнаружение неучтенных материалов, продукции при проведении инвентаризации. Предъявление претензий контрагентов по количеству товара	Бухгалтер или аудитор должны выявить пробелы документирования процессов производства. На основании внутренних документов устанавливают взаимосвязь объема использованного материала, объема готовой продукции, объема отходов и брака, остатков незавершенного производства и материалов, возвращаемых на склад.

1	2	3
Списание ТМЦ на естественную убыль	Наличие естественной убыли на выбывшие товары. Наличие естественной убыли на расфасованные товары. Фактическое превышение естественной убыли по сравнению с нормами. Обнаружение в ходе инвентаризации неучтенных материалов, продукции. Предъявление претензий контрагентов по количеству товара	В организации целесообразно установить собственные нормативы допустимой убыли в зависимости от деятельности компании. Соответственно, превышение установленных норм указывает на мошенничество сотрудников. Чтобы выявить такие нарушения, бухгалтер и аудитор могут выборочно взвесить продукцию. В свою очередь собственники бизнеса часто оснащают производственные цеха сортировки товара видеозаписывающими устройствами.
Вывоз годной продукции или материалов под видом брака или отходов	Отклонение показателей объема отходов от производственных нормативов. Снижение объемов выпуска продукции при увеличении объема сырья, затраченного на производстве. Отражение в актах о браке повторяющихся причин брака, формальное заполнение актов о браке. Появление новых контрагентов по утилизации отходов и неисправимого брака. Обнаружение неучтенной продукции и материалов при инвентаризации	Организовать четкую систему документооборота и контроля производственных процессов. Бухгалтер или аудитор внимательно проверяет акты на списание бракованной продукции. Если в брак списывается подозрительно большое количество произведенной продукции, скорее всего, на производстве присутствует факт мошенничества.
Вывоз готовой продукции или сырья под прикрытием остатков незавершенного производства, запасов производства	Получение материалов в избыточном количестве. Рост запасов производства или остатка незавершенного производства. Обнаружение недостачи при инвентаризации	Бухгалтер должен сверить количество единиц товара, полученных от поставщика и отгруженных покупателям. Систематические нарушения свидетельствуют о факте мошенничества

Результаты исследования PwC показывают, что экономические преступления продолжают считаться значительной потенциальной угрозой, что представлено на рисунке 3.



Рисунок 3. Оценка перспектив угроз (%) по мнению экспертов СЭБ

По мнению респондентов в ближайшие два года представляют наиболее значительный риск для их компаний следующие виды экономических преступлений: как минимум 41 % респондентов считают, что их компании, вероятно, столкнутся с экономическими преступлениями (мошенничеством в сфере закупок товаров и услуг) в ближайшие 2 года. Следовательно, наши предположения подтвердились и для исследования было выбрано актуальное и интересное направление.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.12.2010 N 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О безопасности" Принят Государственной Думой 7 декабря 2010 года
2. Архипов А., Городецкий А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. – 2015. – № 12.
3. Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)– Режим доступа: <http://mydocx.ru/7-38617.html> (дата обращения 01.10.17г)
4. Гайкин В. Преступление и экономика /В. Гайкин// Клерк.ру <http://www.klerk.ru/boss/articles/443963> (дата обращения 01.10.17г)
5. <http://www.pwc.ru/ru/assets/recs-ru-final.pdf>

Калуский филиал РАНХиГС, г. Калуга

УДК 336

ГУБЕРНАТОРОВА Н. Н.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, УГРОЗЫ, МЕРЫ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ РИСКОВ**FINANCIAL SECURITY BUDGET COMPANIES: CONCEPT, THREATS, RISKS**

Аннотация: в статье рассматриваются особенности обеспечения экономической безопасности в учреждениях здравоохранения, анализируются причины низкой эффективности здравоохранения в стране, дается систематизация рисков и угроз экономической безопасности в сфере здравоохранения, предложены мероприятия по снижению рисков и нейтрализации угроз.

Ключевые слова: учреждения здравоохранения, экономическая безопасность, риски и угрозы экономической безопасности, меры по нейтрализации рисков и угроз в сфере здравоохранения

Abstract: the article considers the features of economic security in health care, analyzes the reasons of low efficiency of health care in the country, given the systematization of risks and threats to economic security in the health sector, proposed measures to reduce risk and neutralize threats.

Keywords: health care, economic security, risks and threats to economic security, risks and threats in healthcare

Экономическая безопасность государственных и муниципальных учреждений в настоящее время является одной и актуальнейших тем в исследованиях российских ученых. Данное направление до сих пор является недостаточно изученным. Ведь экономическая безопасность в сфере функционирования государственных и муниципальных учреждений является важнейшим элементом, от которого зависит состояние и будущее развитие любой экономической системы, и особенно, государства. Она является основным условием стабильного функционирования экономики, её независимости и суверенитета, повышения благосостояния населения и его социальной защищенности.

Сегодня, когда общество Российской Федерации достаточно критически относится к системе здравоохранения страны, в том числе и к качеству предоставляемых медицинских услуг и работ, на первое место выдвигается обеспечение безопасности в этой области. В системе обеспечения экономической безопасности медицины значительную роль играет организация безопасности организаций по оказанию медицинских услуг в сфере здравоохранения. Социальные и медицинские услуги как вид предпринимательской деятельности это важный сектор современной рыночной экономики. Рынок медицинских услуг, работа на котором в условиях конкуренции требует от руководителя учреждений здравоохранения знаний в области теории и практики управления, динамично развивается и все более расширяется. Возникает необходимость грамотного и эффективного управления, своевременно-

го оказания данных услуг и обеспечение дальнейшего развития. Все это может быть достигнуто только при правильной организации деятельности [1].

Одно из важнейших мест занимает организация экономической безопасности в медицинском учреждении. Поэтому уже сегодня, в условиях становления и развития рыночных отношений нельзя себе представить деятельность субъектов медицинского рынка без знания экономической безопасности, так как с ее помощью более эффективно принимаются управленческие решения.

Исследование факторов, создающих угрозы для экономического развития учреждения здравоохранения, формулирование предложений по обеспечению оперативного реагирования на них и определяют исследование особенностей и факторов, влияющих на экономическую безопасность учреждения здравоохранения.

Экономическая безопасность учреждения здравоохранения - это защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству [3].

Главной целью экономической безопасности учреждения в сфере здравоохранения является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала раз-

вития и роста учреждения в будущем. Наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов учреждения, необходимое для выполнения целей, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность учреждения и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности учреждения.

Современная медицина сегодня характеризуется высокой конкуренцией предоставляемых медицинских услуг со стороны государственных и частных медицинских учреждений. Сложившаяся ситуация на рынке требует от учреждений здравоохранения серьезных маркетинговых исследований рынка медицинских услуг, которые привели бы к совершенствованию управления в учреждениях здравоохранения [4].

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что одним из критериев конкурентоспособности учреждения здравоохранения, а как следствие, и его экономической безопасности является качество предоставляемых услуг, обеспечиваемое соответствующим уровнем квалификации медицинского состава.

Особо хотелось бы обратить внимание на важнейший элемент системы обеспечения экономической безопасности – финансово-экономическая деятельность, где среди критериев экономической безопасности учитываются доходы учреждения здравоохранения из всех источников в расчёте на одного работающего и отношение среднемесячной зарплаты медицинских работников к средней заработной плате по экономике в регионе.

Финансово-экономическая деятельность как элемент системы обеспечения экономической безопасности включает в себя следующие элементы:

1) доходы учреждения здравоохранения из всех источников в расчете на одного сотрудника;

2) доходы учреждения здравоохранения от деятельности, приносящей доход (в том числе, в расчете на одного сотрудника);

3) доходы учреждения здравоохранения от всего, кроме основной деятельности и аренды (вновь в расчете на одного сотрудника);

4) отношение средней зарплаты сотрудников к средней зарплате по региону;

5) доходы учреждения здравоохранения из всех источников в расчете на число пациентов.

Таким образом, проведение мероприятий по обеспечению экономической безопасности в учреждениях здравоохранения во многом зависит от наличия и использования финансовых ресурсов и прежде всего от стабильного поступления бюджетных средств. Для учреждения здра-

воохранения данные вопросы стоят в центре исследования системы обеспечения экономической безопасности.

Экономическая безопасность учреждения здравоохранения - это функционирование экономической системы больниц и поликлиник в рамках действующего законодательства, обеспечивающее его независимость, целостность и устойчивое развитие как социально-рыночной системы, а также его защищенность от действия внешних и внутренних угроз.

Экономическая безопасность формируется в момент создания общей концепции развития за счет осознания возможных опасностей при определении желаемого его состояния на основе:

- выявления состава угроз и их предметов;
- оценки угроз по важности, времени наступления;
- определения ожидаемых ущербов;
- выработки возможных способов устранения опасностей;
- оценки затрат труда при использовании тех или иных способов устранения опасностей.

Выявление факторов риска, опасностей и угроз - одна из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности в сфере здравоохранения.

Важнейшими элементами системы обеспечения экономической безопасности учреждения здравоохранения являются:

- финансовая безопасность;
- налоговая безопасность;
- кадровая безопасность;
- защита конфиденциальности информации;
- компьютерная безопасность;
- внутренняя безопасность;
- безопасность эксплуатируемых зданий и сооружений;
- физическая безопасность;
- техническая безопасность;
- безопасность связи;
- безопасность хозяйственно-договорной деятельности и прочие.

Главным элементов системы финансовой безопасности являются показатели финансового обеспечения деятельности больницы.

Например, показатели финансовой безопасности учреждения здравоохранения могут быть представлены следующими показателями (таблица 1).

По результатам анализа таблицы 1 можно сделать следующие выводы: динамика финансирования больницы в целом не совсем положительна, что создает угрозу экономической безопасности больницы.

Таблица 1 - Показатели финансовой безопасности больницы, млн. руб.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Темпы роста, % за 2016г. К	
				2014 г.	2015 г.
Доходы, всего	75 485 885,12	77918708,72	68 278524,95	90,45	87,63
Доходы от оказания платных услуг (работ)	70 056 574,42	69 093 085,69	62 338 788,5	88,98	90,22
Доходы от штрафов, пени, иных сумм принудительного изъятия	134 521,21	9 107,50	-	-	-
Доходы от операций с активами	-1 182 619,00	-73 273 225,7	-2 067 284,7	174,81	2,82
доходы от реализации активов	-1 182 619,00	-73 273 225,7	-2 067 284,7	174,81	2,82
Прочие доходы	6 477 408,49	82 089 741,26	8 007 021,22	123,61	9,75
В том числе:					
субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания	2 081 256,18	4 586 200,19	3 501 411,2	168,24	76,35
иные трансферты	-	-	30 000,00	-	-
иные прочие доходы	4 396 152,31	77 503 541,07	4 475 609,97	101,81	5,77
Доля субсидий в доходах	0,027	0,058	0,066	244,2	113,7

Доходы в 2016 году составили 68278524,95 руб. и снизились по сравнению с 2014 годом на 9,65 %, хотя и незначительно, но снизились.

По сравнению с 2015 годом доходы больницы снизились на 12,37 %. Значительно снизились доходы от оказания платных услуг, их снижение составило по отношению к 2014 году 12 %. Это связано со снижением объема предо-

ставляемых платных услуг и снижением различных видов исследований. Но главная причина – это снижение платежеспособного спроса населения. На рисунке 1 представлена динамика доходов больницы.

Отрицательным фактором в развитии больницы является наличие систематического убытка от реализации активов.

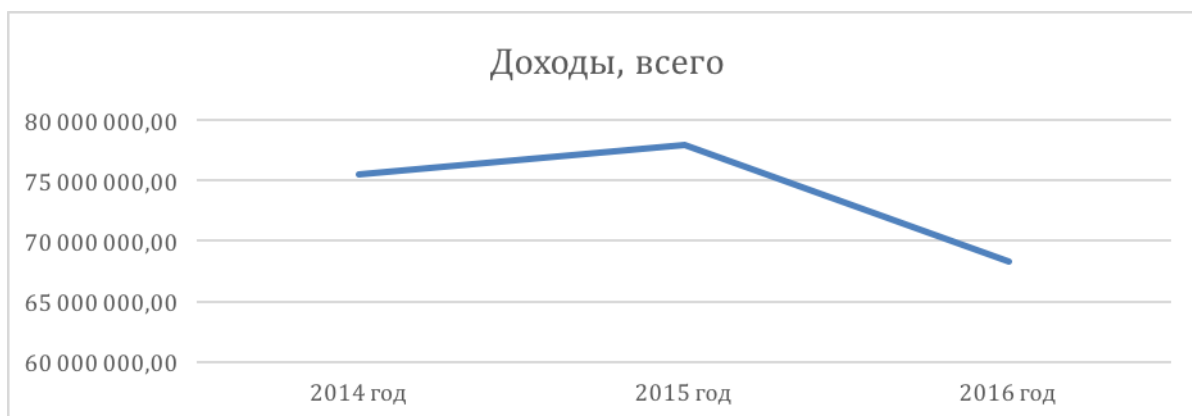


Рисунок 1. Динамика доходов больницы, 2014 – 2016 гг.

За анализируемый период прочие доходы учреждения уменьшились в 10 раз в 2016 году по сравнению с 2015 годом. В 2016 году по сравнению с 2014 годом субсидия на выполнение гос-

задания сократилась на 24 % по сравнению с 2014 годом. На основании данных таблицы 2 анализируются поступления учреждения в разрезе направлений финансирования. Таким образом,

наблюдается непропорциональность в финансировании: 87 % дохода больница получает по приносящей доход деятельности, а 7 % - доход

по деятельности по государственному заданию; 6 % – субсидия.

Таблица 2 - Показатели по поступлениям учреждения в разрезе направлений финансирования, 2016 г., млн. руб.

Наименование Показателя	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
Доходы, всего	4 912 277,90	59 864 835,9	68278524,95
Доходы от собственности	-	-	-
Доходы от оказания платных услуг (работ)	2 519 345,86	59 819 442,64	62 338 788,5
Прочие доходы	4 456 366,31	49 243,66	8 007 021,22

Наибольший удельный вес в структуре расходов больницы занимают расходы на оплату труда – более 70 %. При этом оплата труда работников больницы продолжает оставаться крайне низкой.

На рисунке 2 представлен состав и динамика расходов больницы.

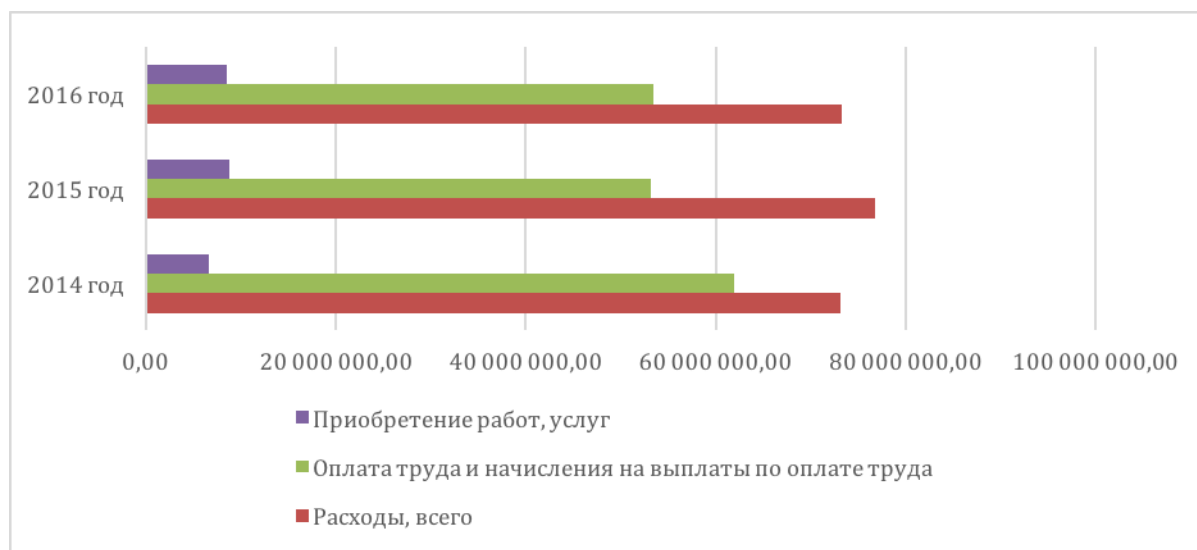


Рисунок 2. Состав и динамика расходов больницы, 2014 -2016 гг.

Далее следует рассмотреть динамику расходования денежных средств на протяжении 3-х лет (Таблица 3).

По результатам таблицы 3 можно сделать следующие выводы: Расходы средств учреждения уменьшаются, значительно уменьшились расходы по статьям «Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда» 15 %, в связи с общероссийским финансовым кризисом, так же сократились расходы на услуги связи, коммунальные услуги и прочие работы.

Анализируя расходы и доходы учреждения можно сделать вывод: расходы учреждения в 2016 году превысили доходы на 68 237 959 руб., в 2014 г.-80 368 220 рублей. Это связано с тем,

что учреждение в данном периоде потратило больше денежных средств. В 2015 году доходы превысили расходы на 834 541 386 рублей, что говорит о том, что учреждение не успело использовать все поступившие средства. Кадровая безопасность учреждения характеризуется обеспеченностью квалифицированными кадрами, укомплектованностью персонала, текучестью и оплатой труда.

Ограниченные ресурсы, выделяемые в последние годы из бюджетов разных уровней на здравоохранение, не позволяют обеспечить улучшение качества медицинской помощи населению, увеличивать до необходимого объема проведение профилактических мер. Несмотря на не-

которое улучшение финансирования здравоохранения в последние годы, объем выделяемых средств остается недостаточным для нормального функционирования отрасли.

Таблица 3 - Показатели по выплатам учреждения за 2014-2016 г., рублей

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Темпы роста, % за 2016 г. к	
				2014 г.	2015 г.
Расходы, всего	73 174 238,4	76 804 720,6	73 339 897,7	100,23	95,49
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда в том числе:	62 000 968,5	53 168 717,7	53 450 831,6	86,21	100,53
заработная плата	47 347 856,90	40 460 171,1	40 561 792,3	85,67	100,25
прочие выплаты	662 150,41	608 800,00	733 245,65	110,74	120,44
начисления на выплаты по оплате труда	13 990 961,28	12 099 746,54	12 155 793,6	86,88	100,46
Приобретение работ, услуг В том числе:	6 607 432,21	8 814 649,91	8 464 206,74	128,10	96,02
услуги связи	379 414,70	510 636,36	492 227,63	129,73	96,39
транспортные услуги	29 904,35	5 196,70	-	-	-
коммунальные услуги	3 215 478,49	3 397 903,2	2 967 684,63	92,29	72,00
арендная плата за пользование имуществом	15 738,00	15 738,00	37 311,50	237,08	237,08
работы, услуги по содержанию имущества	1 644 373,97	1 301 441,79	1 286 401,21	78,23	98,84
прочие работы, услуги	1 322 522,70	3 583 733,78	3 680 581,77	278,30	102,70

Система здравоохранения характеризуется наличием комплекса глубоких экономических проблем, которые воспроизводятся на протяжении последних десяти лет:

- финансовая необеспеченность государственных гарантий медицинской помощи населению;

- незавершенность введения системы обязательного медицинского страхования;

- существенное территориальное неравенство в финансовом обеспечении прав граждан Российской Федерации на получение медицинской помощи;

- отсутствие экономических механизмов, побуждающих участников системы здравоохранения к росту эффективности использования общественных ресурсов.

Финансирование оказания медицинской помощи в значительной мере переносится на самих граждан и работодателей.

Расходы населения на лекарственные средства и медицинские услуги устойчиво растут высокими темпами.

Наращение платности медицинской помощи усиливается, несмотря на рост государственного финансирования в последние годы.

Надежность и эффективность системы безопасности учреждения здравоохранения определяются по важнейшему критерию - отсутствием или наличием нанесенного ему материального ущерба и финансового вреда.

Для оценки надежности данного критерия в таблице 4 представлены показатели, характеризующие надежность безопасности учреждения.

Таблица 4 – Показатели надежности системы экономической безопасности

Показатели	Количество зафиксированных случаев, шт	Последствия
Предотвращение утечки конфиденциальных сведений о больных	18	Незаконное распространение информации о больных среди родственников, соседей и знакомых
Предотвращения противоправных действий со стороны персонала, его посетителей, больных	7	Хищения со стороны посетителей товарно-материальных ценностей находящихся в зоне общего доступа, хищения препаратов, попытки оформления листков нетрудоспособности без оснований, неправильные диагнозы и лечение
Предотвращение угроз сохранности имущества и интеллектуальной собственности	10	Попытки нанесения вреда внешнему виду здания, разрушение заборов, оград, клумб, стекол
своевременное выявление и пресечение попыток несанкционированного проникновения на объекты, которые охраняются	26	Попытки проникнуть на территории больницы, минуя посты охраны и пронос запрещенных видов продуктов и прочих объектов
Надежность системы экономической безопасности – низкая		

Основные угрозы экономической безопасности, которые необходимо отнести к категории наиболее важных и требующих первостепенного решения, представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Угрозы экономической безопасности учреждения здравоохранения, отнесенные к категории наиболее важных

Угрозы экономической безопасности больницы	Оценка последствий угрозы экономической безопасности
Финансовые угрозы	Рост обязательств больницы, несвоевременная уплата некоторых налогов и сборов, снижение доходов по всем источникам финансирования
Кадровые проблемы в системе здравоохранения	Нехватка квалифицированных кадров, наличие проблем в кадровой политике (уровень з/п, условия работы), некачественная и деградирующая подготовка современных кадров, тенденция к снижению коэффициента совместительства в больнице с 1,54 в 2012–2013 гг. до 1,43 в 2015 г
Несовершенство методических подходов к планированию и использованию кадровых ресурсов отрасли	Недостаточная подготовка кадров, неудовлетворительная квалификация медицинских кадров
Низкое качество оказания медицинской помощи	Рост смертности и заболеваемости местного населения
Дефицитное финансирование системы здравоохранения	Систематическое снижение размера субсидии на выполнение государственного задания
Снижение объема платных услуг	Снижение объема оказания платных услуг на фоне снижения субсидий на выполнение государственного задания приводит к снижению финансовой безопасности больницы
Дефицит лекарств и рост цен на них	Это приводит к некачественному медицинскому обслуживанию

Таким образом, к главным угрозам экономической безопасности больницы, согласно таблице 5, следует отнести:

- 1) Кадровые проблемы в системе здравоохранения.

Однако на уровень зарплаты медработников большое влияние оказывает высокий процент внутреннего совместительства, который составляет четверть от всего фонда оплаты труда. Это означает, что рост уровня средней заработной платы медицинских работников вызван не фактическим увеличением размера оплаты его труда, а ростом нагрузки на одного работника, когда вместо положенных 8 часов врач работает 12 часов и более.

Одним из принципов реализуемой кадровой политики является подготовка медицинских и фармацевтических работников с учетом реальной потребности системы здравоохранения в тех или иных специалистах, что требует дальнейшего совершенствования методических подходов к планированию и использованию кадровых ресурсов отрасли. На сегодняшний момент существует недостаточная подготовка кадров, неудовлетворительная квалификация медицинских кадров и, как следствие, низкое качество оказания медицинской помощи. Недостаточная квалификация медицинских кадров проявляется в неудовлетворительных показателях качества медицинской помощи.

- 2) Дефицит лекарств и рост цен на них - приводит к некачественному медицинскому обслуживанию, росту заболеваемости и приобретению больными лекарств за собственный счет.

- 3) Дефицитное финансирование системы здравоохранение.

В сравнении с другими государствами расходы на здравоохранение в РФ катастрофически малы. Россия тратит на финансирование данной сферы вдвое меньше стран «большой семерки»: США, Франция, Великобритания, Канада, Япония — 7,1—7,9 % ВВП. Она отстает даже от развивающихся стран: в Венгрии, Польше, Болгарии и Эстонии власти расходуют 4,2—4,9 % ВВП. Кроме того, России так и не удалось увеличить финансирование здравоохранения до минимальных стандартов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) — 5,5—6 % ВВП. По оценке ВОЗ, Россия сегодня по финансированию здравоохранения стоит на 70-м месте в мире, а по эффективности здравоохранения на 130-м.

- 4) Так же одной из проблем является снижение платных услуг. Анализ рынка медицинских услуг показывает, что примерно половина

населения нашей страны периодически прибегает к помощи платного лечения. Количество таких пациентов постоянно растет, что неудивительно, учитывая качество обслуживания в муниципальных больницах. Платную помощь оказывают как государственные, так и частные учреждения, отмечается тенденция оттока профессиональных кадров в частный сектор. Население России все больше стали пользоваться платными услугами, в 2015 г. отмечен рост объема платных медицинских услуг – на 24,2% по сравнению с 2014 г. В условиях снижения доступности медицинской помощи для населения рост платных медицинских услуг может свидетельствовать о замещении бесплатной медицинской помощи платной. Раньше большинство действующих в России частных клиник было зарегистрировано в качестве индивидуальных предпринимателей, но сегодня ситуация кардинально изменилась и преобладают в основном комплексные центры.

- 5) Еще одной проблемой здравоохранения является - дефицит лекарств и рост цен на них. Чтобы избежать коррупции и других негативных моментов, лекарственные средства должны централизованно закупаться и распределяться. Жители всех регионов России в одинаковой степени должны иметь возможность их получить. Известно, что существуют дотационные субъекты, в которых очень сложно обеспечить дорогостоящими препаратами всех, кто в этом нуждается.

В результате принимаемых Правительством Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации мер по повышению конкурентоспособности заработных плат медицинских работников на рынке труда с 2012 года по 2015 год среднемесячная заработная плата врачей, среднего и младшего медицинского персонала увеличилась соответственно на 40,5 %, 39,7 %, 60,7 %.

Одновременно с повышением заработной платы, уменьшилась межрегиональная дифференциация уровней заработных плат медицинских работников. По итогам 2015 года, дифференциация в уровнях соотношений средней заработной платы врачей к средней заработной плате в субъектах Российской Федерации уменьшилась с 3,2 раза в 2012 году до 1,6 раз, среднего медицинского персонала с 2,5 раза до 1,4 раза.

Учитывая угрозы экономической безопасности и проблемы развития работу по обеспечению экономической безопасности необходимо осуществлять по следующим базовым направлениям:

- расширение видов деятельности и предоставляемых услуг;

- расширение платных услуг;
- охрана материальных и финансовых ресурсов;
- обеспечение информационной безопасности;
- защита собственности и другие.

В таблице 6 представлены основные мероприятия в целях нейтрализации и предотвращения угроз экономической безопасности, реализация которых имеет первостепенную задачу и которые отнесены к категории наиболее важных.

Таблица 6 – Виды мероприятий, реализуемых в целях повышения экономической безопасности

Мероприятия	Экономический результат
Влияющие на финансовую безопасность	
Повышение объема оказываемых платных услуг	Рост доходов
Предоставление в аренду неиспользуемых объектов имущества	Рост доходов
Развитие сети профилактических мероприятий, в том числе оказываемых на платной основе	Рост потенциальных клиентов и потребителей медицинских услуг, рост доходов
Переход в статус автономного учреждения	Преимущества в финансировании, в порядке осуществления закупок и снабжения
Влияющие на налоговую безопасность	
Повышение объема услуг, предоставляемых на основе государственного задания	Влечет за собой рост объема предоставленных субсидий на выполнение государственного задания
Четкий контроль за своевременностью уплаты и точностью расчетов налогов и сборов	Отсутствие штрафов, пеней и других видов наказаний со стороны ФНС
Влияющие на кадровую безопасность	
Повышение качества медицинских работ и оказываемых услуг	Рост потенциальных клиентов и потребителей медицинских услуг, рост доходов
Улучшение качества работу с молодыми специалистами	Рост потенциальных клиентов и потребителей медицинских услуг, рост доходов

Основные угрозы экономической безопасности учреждений здравоохранения, выявленные на основе проведенного анализа:

1. Снижение финансовой безопасности учреждения, что выражается в росте обязательств учреждения, несвоевременной уплате налогов в бюджет, снижения поступления всех доходов, снижение поступления субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания;

2. Противоправная деятельность отдельных лиц или групп в отношении собственности учреждения, что привело к материальным и финансовым потерям в его отдельных подразделениях – это низкая эффективность использования зданий и прочих внеоборотных активов;

3. Непреднамеренные (ошибочные, случайные, необдуманные, без корыстных целей)

нарушения сотрудниками учреждения правил учета и хранения товарно-материальных ценностей, финансовых ресурсов, служебных документов и информации, а также правил торговли, приводящие к утратам и хищениям.

4. Преднамеренные (в корыстных целях, по принуждению, со злым умыслом и т.п.) действия сотрудников больницы, допущенных к материальным, финансовым и информационным ресурсам.

5. Отказы и сбои в работе медицинского оборудования и инженерно-технических средств охраны (системы СКУД, ОПС, видеонаблюдения и связи), приводящие к непроизводительным затратам

Список литературы

1. Гордиенко, Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. - 224 с.
2. Пащенко А.А. Проблемы экономической безопасности в учреждениях здравоохранения. В сборнике: Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. С. 5180-5182.
3. Сигова М.В., Куликова О.М., Бобошко А.А. Факторы и условия обеспечения экономической безопасности учреждений сферы здравоохранения в регионе // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 129-133.
4. Тетерядченко К.В. Экономическая безопасность в учреждениях здравоохранения. В сборнике: Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. С. 4104-4107.
5. Уразгалиев В.Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / В.Ш. Уразгалиев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374
6. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Москва, 2017.
7. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 6-10.
8. Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Проблемы финансирования образовательных учреждений и пути их преодоления вестник образовательного консорциума среднерусский университет//Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 103.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 332.145 + 338.242

ЖУКОВ Р. А.

ОЦЕНКА ГАРМОНИЧНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ
НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТASSESSMENT OF THE HARMONY OF THE FUNCTIONING OF COMPLEX SYSTEMS
ON THE EXAMPLE OF KALUGA REGION: THE ECONOMIC ASPECT

Аннотация: проведена оценка гармоничности функционирования Калужской области, рассматриваемой как социо-эколого-экономическая система. В качестве результативных показателей использованы скорректированные индикаторы валового регионального продукта (ВРП) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США по видам экономической деятельности (разделы ОКВЭД). Оценка осуществляется с помощью оригинального подхода к формированию специального коэффициента, характеризующего сбалансированность соответствующих индикаторов, вычисленных с учетом конкретных для Калужской области условий состояния и воздействия.

Ключевые слова: социо-эколого-экономические системы, гармоничность, социально-экономическое развитие

Abstract: evaluation of the harmony functioning of the Kaluga region, considered as socio-ecological-economic system. As effective indicators used adjusted indicators gross regional product (GRP) at purchasing power parity (PPP) in U.S. dollars by type of economic activity (sections NACE). The estimation is performed using an original approach to the formation of a special coefficient reflecting the balance of the relevant indicators are calculated based on the specific Kaluga region terms of status and impact.

Keywords: socio-ecological-economic system, harmony, socio-economic development

Экономика региона является одной из главных составляющих функционирования социо-эколого-экономических систем, обеспечивающих благополучие и безопасность населения как отдельно взятого региона, так и государства в целом. До сих пор ведется полемика, касающаяся выбора показателей оценки, формирования интегральных индикаторов для изучения состояния и функционирования территорий [3]. При этом гармоничное развитие СЭС является одним из критериев устойчивости сложных систем, что определяет актуальность исследования. В качестве оценки может использоваться алгоритм, рассмотренный в [1], математическое описание которого представлено в [2], а применительно к сельскохозяйственному производству в [6].

Показатель результативности определяется по формуле:

$$\xi_{i,k} = \frac{\xi_{i,k,факт}}{\xi_{i,k,расч}}, \quad (1)$$

где $\xi_{i,k}$ – значение i -того обобщающего показателя (здесь под i понимается направление в СЭС, для k -той единицы совокупности; $\xi_{i,k,факт}$ – фактическое и $\xi_{i,k,расч}$ – «нормативное» (расчетное) значения обобщающих показателей. Если показатель результативности меньше 1, то состояние изучаемого объекта можно оценить как неблагоприятное.

Нормативные значения результативных признаков вычисляются как:

$$\xi_{k,расч} = \left[\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m \sum_{p=1}^n \sum_{q=1}^n r_{ij,расч} \cdot C_{ip} \cdot C_{jq} \cdot x_{kp} \cdot x_{kq} \right]^{1/2}, \quad (2)$$

где m – число результативных признаков; n – число факторных признаков (условий); i – индекс i -того результативного признака; j – индекс j -того результативного признака; p – индекс p -того факторного признака; q – индекс q -того факторного признака; k – индекс рассматриваемой единицы совокупности; r_{ij} – парный коэффициент корреляции между i -тым и j -тым результативным признаком; C_{ip} – весовой коэф-

фициент между i -тым результативным и p -тым факторным признаками; C_{jq} – весовой коэффициент между j -тым результативным признаком и q -тым фактором; x_{kp} – фактическое значение стандартизованного p -того факторного признака для k -той единицы совокупности; x_{kq} – фактическое значение стандартизованного q -того факторного признака для k -той единицы совокупности.

сти. Отметим, что все результативные признаки заданы в стандартизованном виде и нормированы, то есть, приведены к шкале от 0 до 1, что обеспечивает их сравнимость и возможность дальнейшего использования без учета их физического и экономического смысла.

Все показатели стандартизованы и нормированы, то есть, приведены к интервалу от 0 до 1.

Гармоничность состояния можно оценить посредством вычисления соответствующего коэффициента по формуле:

$$K_k = 1 - \frac{\sigma(y_{i,k})}{M(y_{i,k})}, \quad (3)$$

где

$$M(y_{i,k}) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_{i,k} - \quad (4)$$

математическое ожидание,

решений (бета-версия)[4] (табл. 1).

$$\sigma(y_{i,k}) = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n ((y_{i,k} - M(y_{i,k})))^2}, \quad (5)$$

среднеквадратическое отклонение. Чем ближе коэффициент гармоничности к единице, тем равномерней функционирование СЭС.

Для оценки гармоничности состояния и функционирования Калужской области в качестве результативных показателей были взяты составляющие ВРП по ППС в долларах США по видам экономической деятельности, в качестве факторов состояния – стоимость основных фондов, занятость по видам деятельности, среднегодовая численность населения и факторов воздействия – расходы консолидированного бюджета, инвестиции в основной капитал. Информационная база сформирована на основании открытых данных, предоставленной Федеральной службой статистики РФ [6]. Расчет проводился с использованием оригинального программного комплекса анализа и синтеза управленческих

Таблица 1 - Динамика коэффициента гармоничности за 2010-2015 годы по Калужской области

№/Период	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	0,609	0,688	0,634	0,648	0,58	0,527

Источник: составлено автором

Из таблицы видно, что за последние 2 года коэффициент гармоничности уменьшается, что свидетельствует о нерациональном использовании факторов состояния. Более детальная оценка

требует рассмотрения соответствующих показателей результативности по разделам, которые представлены в табл. 2 и на рис. 1.

Таблица 2 - Значения показателей результативности за 2010-2015 годы

Раздел/Период	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,517	1,767	1,902	1,680	1,869	1,86
Раздел С. Добыча полезных ископаемых	0,822	1,118	0,451	0,963	0,923	1,018
Раздел Д. Обрабатывающие производства	0,72	1,035	0,908	0,692	0,649	0,607
Раздел Ф. Строительство	1,01	0,85	0,724	0,745	0,724	0,826
Раздел Г. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,73	0,847	1,021	1,006	1,04	0,901
Раздел Н. Гостиницы и рестораны	0,481	1,615	1,64	1,525	1,18	0,587
Раздел И. Транспорт и связь	0,72	0,672	0,763	0,847	0,951	0,570
Раздел Ж. Финансовая деятельность	1,884	1,962	1,550	1,357	1,294	1,235

1	2	3	4	5	6	7
Раздел К. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,891	0,98	1,094	0,983	1,318	1,251
Раздел Е. Производство электроэнергии, газа и воды	1,559	1,217	0,942	0,801	0,846	0,751
Раздел Л. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1,115	1,014	1,291	1,158	1,142	0,832
Раздел М. Образование	0,882	0,943	1,101	1,202	1,313	1,295
Раздел Н. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,411	1,618	1,977	2,04	2,472	2,180
Раздел О. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,223	1,456	1,651	1,902	2,14	1,989

Источник: составлено автором

Из табл. 2 видно, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом все показатели снизились, за исключением раздела F.

Сильные различия в значениях показателей и определяют дисбаланс между соответствующими

видами деятельности, например, между разделами O D, что отражает коэффициент гармоничности. Все это требует более детального анализа.

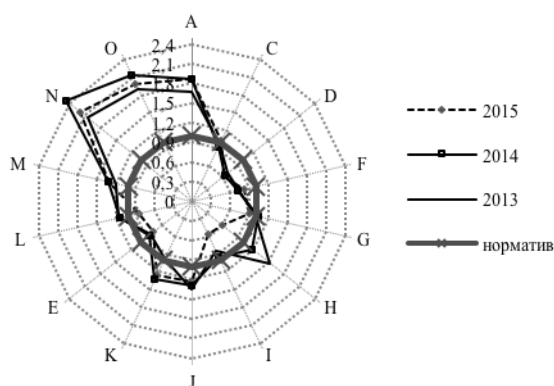


Рисунок 1. Показатели результативности по разделам в 2015 году в Калужской области

Например, в 2015 году наименьшее значение показателя результативности наблюдалось для раздела I. Транспорт и связь (0,570), для ко-

торого нормативное значение было вычислено с помощью модели, построенной на основании корреляционно-регрессионного анализа в виде:

$$\hat{y} = 0,171 \cdot x_1 + 0,553 \cdot x_2 + 0,138 \cdot x_3 + 0,141 \cdot x_4, \quad (5)$$

где x_1 – стоимость основных фондов по полной учетной стоимости на конец года по виду экономической деятельности (транспорт и связь), x_2 – среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности (транспорт и связь), x_3 – пассажирооборот автобусов общего пользования, x_4 – отправление пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования. Модель оказалась качественной, поскольку

коэффициент детерминации R^2 составил 0,968, что очень близко к 1.

То есть при наличии заданных стоимости основных фондов, занятости населения, пассажирооборота и отправления пассажиров, фактическое значение ВРП по виду деятельности «Транспорт и связь» почти в 1,54 раза ниже нормативного. Следовательно, можно сделать вывод, что факторы состояния недостаточно эффективно используются субъектами управления в этой сфере деятельности, а это служит основанием акцентировать внимание именно на этой проблеме. Та-

кой анализ можно провести для любого региона, и на его основании принять обоснованные управленческие решения, направленные на повышение уровня экономического развития в регионе.

Список литературы

1. Жуков Р.А., Кузнецов Г.В., Манохин Е.В. и др. Некоторые аспекты гармоничного развития регионов ЦФО // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 3-1. С. 319-328.
2. Жуков Р.А. Применение фундаментального подхода к управлению социально-экономическим развитием территорий // Научное обозрение, 2014. № 4. С. 272-274.
3. Жуков Р.А. Оценка состояния сложных систем на примере регионов центрального федерального округа: эколого-экономический аспект // Региональные исследования, 2016. № 4 (54). С. 81-89.
4. Жуков Р.А. Внедрение программных экономико-математических комплексов в практику деятельности органов государственного управления // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-3. С. 555-559.
5. Журавлев С.Д., Жуков Р.А. Математическая модель оценки эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2011. № 27. С. 9-24.
6. Ковалев В.М., Журавлев С.Д., Жуков Р.А. Экономическое обоснование эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения в Тульской области // Среднерусский вестник общественных наук. 2009. № 4. С. 173-177.
7. <http://www.gks.ru/>

Тульский филиал Финуниверситета, г. Тула

УДК: 332.14, 338.48

ХЫСКИ МАРЧИН, (MARCIN HYSKI),¹ КРУТИКОВ В.К.,^{2, 3} АКИМОВА Е. А.³

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

REGIONAL CHARACTERISTICS OF THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY

Аннотация: В исследовании рассматриваются положения, характеризующие позиционирование Калужской области в современных условиях, отличающихся нарастанием процессов глобализации и агломерации. Изучаются особенности, связанные с географическим, территориальным размещением региона, а также концентрацией экономического и социокультурного потенциалов, оказывающих влияние на формирование политики стимулирования развития региональной индустрии туризма. Разрабатываются рекомендации для эффективного осуществления, подобной политики.

Abstract: The study examines the situation of positioning of the Kaluga region in modern conditions, characterized by increasing globalization and agglomeration. We study the features associated with the geographical, spatial location of the region, and the concentration of economic and socio-cultural potentials, influencing the formation of policies promoting the development of regional tourism industry. Develop recommendations for the effective implementation of such policies.

Ключевые слова: Калужская область; агломерация; Большая Москва; индустрия туризма; региональная политика

Keywords: Kaluga oblast; agglomeration; Big Moscow; the tourism industry; regional policy

Актуальной темой для научных споров, в последнее время, выступает тема роли и значения процесса формирования агломераций в перспективном социально-экономическом развитии регионов и страны.

По оценкам столичного мэра С. Собянина, московская агломерация составляет сегодня четверть всей экономики России, и является донором федерального бюджета, перечисляя в федеральный бюджет, до триллиона налогов. Предпринимательские структуры Большой Москвы реализуют высокоэффективную экономическую деятельность, создавая новые высокотехнологичные рабочие места, внедряя информационные технологии, инновационные подходы в экономику услуг, товаров и финансов. Агломерация демонстрирует высокую эффективность, которая проявляется в росте производительности труда, превышающей общероссийские показатели в четыре раза. Позитивное влияние столицы ощущают все соседние регионы, так как в них, благодаря Москве, создано четыре миллиона новых рабочих мест. [5.]

Идеи московского мэра поддерживают и иные исследователи, отмечая, что инновационный прорыв связан с теми территориями, где наибольшая численность населения, и наблюдается, так называемая, синергия количества и качества. В тоже время, имеется, целый ряд противоречий. Крупные мегаполисы растут по численности населения за счет трудовых ресурсов сел и малых городов. Уровень рождаемости в мегаполисах не обеспечивает воспроизводства населе-

ния. В ряде городов России, темпы роста экономики превосходят темпы столицы. [2.,6.]

Требуется всестороннее развитие, гармонизация взаимоотношений власти, общества и бизнеса на межрегиональном уровне. Следует осознавать современные требования цивилизационного развития, связанные с ведущей ролью личности, человеческого потенциала, экономической мобильностью, комфортностью проживания.

Государственные органы власти обязаны обеспечить реализацию человеческого капитала, создать условия для свободного перемещения качественных трудовых ресурсов, стимулирующих социально-экономическое развитие регионов и России. Рассмотрим ситуацию на примере Калужской области, и процессе формирования конкретного направления – становления индустрии туризма.

Практическая деятельность по формированию московской агломерации, и ее положительные результаты, полностью отражаются в показателях социально-экономического развития региона, который не рассматривается исследователями, как отдельная точка экономического роста, а как гармоничный элемент агломерации. [2.]

Положительные достижения Калужской области, в максимально большей мере, связаны с неразрывными, многолетними контактами с Москвой. Спектр контактов безграничен: хозяйственные и предпринимательские связи, культурные и интеллектуальные, личностные и род-

ственные. Достаточно привести динамику ежедневной, «маятниковой» миграции жителей региона в столицу, которая и в двадцатом и двадцать первом веке, составляет сотни тысяч человек. Показательно, что самая близкая к центру столицы, особая экономическая зона, предоставляющая целый пакет льгот и преференций представителям московского бизнеса, расположена в Калужской области. Процесс взаимообмена услугами демонстрирует индустрия туризма, благодаря которой население Калужской области в периоды, связанные с отдыхом, удваивается за счет москвичей, использующих рекреационный потенциал территорий региона. [1.,8.]

Закономерно, что в 2016 году проект «Золотое кольцо России» пополнился Калужской областью, что, в свою очередь, требует разработки научно-методических и практических рекомендаций, которым надо следовать для обеспечения успешного вхождения калужского края в признанный бренд. [4.]

Необходимо сохранить уровень самого бренда, и дополнить его новыми качествами за счет диверсификации туристического продукта, и оказываемых услуг, с учетом особенностей и потенциалов Калужской области.

Представители властных структур области принялись рассуждать о необходимости создания привлекательных маршрутов для зарубежных туристов. [8.]

Можно предположить, что это связано с силой инерции, так как регион отличается способностью к созданию инвестиционно привлекательного климата для иностранных инвесторов. Действительно, близость к столице, и благоприятные условия, которые привлекли иностранных инвесторов, обеспечили субъекту Федерации инновационный прорыв в новой индустриализации. [2.]

Но индустрия туризма имеет свои особенности. Туристический продукт и сервис, как показывает мировая практика, должны отличаться высокопрофессиональным выбором пространственных, временных предпочтений, сориентированных на запросы требовательных потребителей. Постоянно необходимо совершенствовать предлагаемые услуги, в соответствии с требованиями мировых стандартов, установленных Всемирной туристической организацией (ЮНВТО). [5.]

В нашей стране, не в полной мере сформирована система показателей качества для мест размещения и проведения мероприятий, особенно отвечающих требованиям технологий цифровой экономики. [9.]

Действительно, перечень и уровень качества услуг, должен соответствовать международным стандартам, но выполнение данных требований достигается не только за счет привлечения иностранных туристов.

Современные российские туристы имеют богатейший опыт путешествий по всему миру, в совершенстве обладают навыками использования электронной базы, для удовлетворения своих высоких потребностей, по выбору объектов индустрии туризма и проведения сравнения уровней сервиса. [1.,5.]

Москвичи, которые составляют главный туристический поток Калужской области, сегодня не уступают, по уровню требовательности, жителям Парижа. А парижане, отдают предпочтение отдыху на рекреационных, сельских территориях, ежегодно посвящая ему, до десяти дней. В общей сложности, 80% французов, проживающих в крупных мегаполисах, составляют клиентуру сельского туризма. [9.]

Для жителей московского мегаполиса, исключительно привлекательна Калужская область, с ее комфортными, экологически чистыми, рекреационными ресурсами.

Поэтому, развитию сельского туризма, необходимо уделить особое внимание. Пока в области насчитывается 700 объектов сельского туризма, способных принять до ста тысяч отдыхающих. С учетом московского туристического потока, превышающего два миллиона туристов, и следует расставлять акценты в региональной политике стимулирования индустрии туризма. Отдых, на рекреационных территориях региона следует диверсифицировать, используя исторический, культурный и иной потенциалы, так как качественный, привлекательный продукт индустрии отличается многогранностью. [1., 8.]

Следует сформировать систему объектов в сфере туризма, определить направления по взаимодействию между федеральными, столичными и региональными органами власти, предпринимательскими, научно-образовательными и культурно-просветительскими структурами.

Обеспечить координацию инновационных и инвестиционных проектов на межрегиональном уровне, с учетом сложившегося многообразия конструктивных связей в агломерации, что позволит исключить вероятность принятия необоснованных решений в сфере туризма и развлечений.

Индустрия туризма нуждается в новой модели развития, основной целью которой должно стать

повышение эффективности хозяйственного механизма в условиях активного развития московской агломерации.

Представителям всех уровней власти Калужской области, необходимо провести переоценку имеющихся на территории региона ресурсов, в первую, связанных с человеческим капиталом, определив потенциалы для перспективного развития.

Важными составляющими, определяющими положительный имидж региона, выступают безопасность граждан, посещающих регион с целью отдыха, и уровень информационно-коммуникационного обеспечения индустрии туризма.

Необходим серьезный прорыв в формировании единой системы отрасли, использующей весь потенциал цифровой экономики, который позволит осуществить переход к инновационной системе развития сферы услуг региона. [7.]

Для конструктивной работы в индустрии туризма требуется обеспечить властные структуры, предпринимательское сообщество кадрами, обладающими инновационным мышлением, способными анализировать зарубежный и отечественный опыт, с целью внедрения его на территории региона.

Список литературы

1. Крутиков В.К., Гворыс В., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Инновации в развитии индустрии туризма региона. Калуга. ЗАО «Прайт-К». 2013.
2. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы-Хыски Д. Совершенствование инструментов государственного стимулирования развития региона. – Калуга. Издательство «И.П. Якунина А.В.» (ISBN 978-5-9500219-3-0), 2017
3. Кудинова Е. В., Шаповал А. Ю. Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике // Молодой ученый. 2015. №3. С. 430-433.
4. Калуга стала частью Золотого кольца России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kaluga24.tv/kaluga-stala-chastyu-zolotogo-koltsa-rossii/>
5. Сергей Собянин: Московская агломерация остается локомотивом экономического роста страны <https://www.mos.ru/mayor/interviews/219214/>
6. Станем ли мы жить лучше, если всё население России переедет в мегаполисы http://ruskline.ru/opp/2017/yanvar/16/stanem_li_my_zhit_luchshe_esli_vsyo_naselenie_rossii_pereedet_v_megapolisy/
7. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
8. Официальный портал органов власти Калужской области. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/news>.
9. Tourism Highlights 2009 Edition [Электронный ресурс]. URL: [http://www. Unwto](http://www.Unwto).

¹ Академия физической культуры им. Ежого Кукучки г. Катовице. Польша

² Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского

³ Финансовый университет при Правительстве РФ (калужский филиал)

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.055

БУРЦЕВА^{1,2} Т. А., ГУБАРЕВА¹ А.И., ЛАПИЦКАЯ¹ М.В.

ИЗМЕРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ НОРМАТИВНОГО ПОДХОДА

MEASURING THE PERFORMANCE OF THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE NORMATIVE APPROACH

Аннотация: Целью научной статьи является апробация способа количественного измерения результативности деятельности системы стратегического управления на основе нормативного подхода, обеспечивающего определение степени реализации стратегии субъекта управления в тактическом периоде, а также позволяющего диагностировать проблемы ее осуществления. Методологической основой исследования являются общестатистический метод динамического норматива, индексный и коэффициентный анализ, метод парных сравнений.

Результаты исследования: 1) предложен метод динамического норматива как инструмент стратегического анализа результативности деятельности системы управления. 2) апробирована нормативная модель оценки результативности системы стратегического управления муниципальным образованием.

Практическая значимость полученных результатов исследования состоит в возможности применения авторских разработок для мониторинга стратегий развития муниципальных образований и городских округов.

Ключевые слова: бюджет, результативность реализации стратегии муниципального образования, интегральный статистический измеритель, стратегия.

Abstract: The aim of the scientific article is to test the way of quantitative measurement of the effectiveness of the management system on the basis of a normative approach that provides a definition of the degree of implementation of the strategy of the subject of control in the tactical period, and also allows to diagnose the problems of its implementation. The methodological basis of the study is the general statistical method of dynamic norm, index and coefficient analysis, the method of paired comparisons.

Results of the research: 1) the method of dynamic norm is proposed as a tool for strategic analysis of the effectiveness of the management system. 2) normative model for assessing the effectiveness of the system of strategic management of municipal education has been tested.

The practical significance of the results of the research is the possibility of using author's developments to monitor the development strategies of municipalities and urban districts

Keywords: budget, effectiveness of realization of strategy of municipal unit, integrated statistical measuring instrument, strategy.

1. Введение

История оценки результативности систем управления, в основном фирм, на основе разработки систем и моделей показателей насчитывает уже почти 100 лет. Одной из первых попыток стала модель Дюпона (Du pont model, 1920), получившая большое распространение в крупных корпорациях. Во французскоговорящих странах с 1932 г. применяется в анализе управления предприятием модель Tableau de bord. Проблемами разработки систем показателей с целью оценки результативности деятельности их систем управления успешно занимались известные ученые Р. Каплан и Д. Нортон (Norton R., Kaplan D., 1996), создавшие бренд «Balanced Scorecard», впервые обеспечивший решение таких проблем управления как несбалансированность стратеги-

ческого и тактического уровней управления предприятием, учет влияния нематериальных активов на результативность деятельности предприятия, контроль за реализацией стратегии предприятия. Сбалансированность показателей в данном случае понимается как наличие в их системе финансовых и нефинансовых показателей деятельности предприятия, задание их взаимодействия и причинно-следственных связей. Однако при оценке результативности реализации стратегии менеджмент решает *проблему оценки сбалансированности достижения ее целевых показателей*, так как достижение одних целевых значений совсем не означает, что будут достигнуты и другие целевые показатели. Разбалансировка в достижении целей ведет к проблемам реализации всей стратегии, поэтому крайне важ-

но своевременно выяснить критические показатели с точки зрения недостаточного или слишком быстрого роста их значений относительно других показателей и принять необходимые меры. Для решения названной проблемы предлагается разрабатывать нормативную модель, позволяющую получить количественный уровень сбалансированности показателей в динамике относительно друг друга и выявлять запаздывающие или опережающие показатели. Предлагаемые методологические разработки развивают методологию Р. Каплана и Д. Нортон и позволяют реализовывать мониторинг реализации стратегии на основе интегрального статистического измерителя, представляющего собой долю выполненных целевых соотношений показателей в общем объеме заданных в стратегии.

1.1. Научная проблема

Измерение сбалансированности достижения целевых показателей при реализации стратегии.

1.2. Практическая значимость

Предлагаемый алгоритм построения нормативной модели и метод расчета интегрального статистического измерителя могут применяться для разработки нормативных моделей для оценки сбалансированности достижения целевых показателей при реализации мониторинга стратегий развития регионов, муниципальных образований и городских округов.

2. Методологическая основа и предлагаемые методологические разработки

2.1. Метод динамического норматива

Сущность метода динамического норматива заключается в формировании в соответствии с какой-либо поставленной целью (например, максимизация прибыли предприятия, увеличение стоимости акционерного капитала, рост результативности реализации стратегии региона, муниципального образования), групп показателей, характеризующих эту цель, и, в максимальной степени, отражающих реальное состояние объекта исследования в динамике. При этом количественный состав показателей должен быть не ниже установленного (не менее 6 и не более 25). Основой метода динамического норматива является процедура отбора экономических показателей и их упорядочение. Идея упорядочения показателей динамики экономических систем принадлежит И.М. Сыроежину (1980), она была в дальнейшем развита его учениками (Stojanovic Dragisa, 1986), (Саарепера М.И., 1987), (Эйсснер Ю.Н., 1988). В современных научных работах и публикациях также можно найти примеры рассмотрения нормативных (оптимальных) соотно-

шений мер движения показателей (Захарченко Н.Н., 1993), (Завгородняя А.В., 1999), (Жамбекова Р.Л., 2000), (Бурцева Т.А., 2009, 2012, 2015), (Светульников С.Г. и др., 2012). И.М. Сыроежиным было подмечено, что несопоставимые в статике характеристики народного хозяйства становятся сопоставимыми в динамике. Предложенный им динамический норматив (ДН) - есть упорядоченный по темпам (коэффициентам, индексам) роста (базисным или цепным) набор (система) показателей, такой, что поддержание на длительном интервале времени заданного в динамическом нормативе порядка показателей обеспечивает максимизацию интегральной оценки. Формой выражения упорядочения показателей служит ранжирование показателей (присвоение рангов), если не все показатели удается увязать строго по порядку, то формой представления ДН служить граф предпочтений и/или соответствующая матрица предпочтений, в этом случае интегральный измеритель имеет вид нормативной модели. Количественным уровнем интегрального измерителя (интегральной оценкой) в данном случае является доля числа выполненных соотношений между темпами (индексами) роста фактических показателей, характеризующих конкретный исследуемый объект, к числу заданных соотношений в нормативной модели. Соответственно получаемые количественные уровни изменяются в пределах от 0 до 1, чем ближе значение к 1, тем выше количественный уровень оценки.

Алгоритм построения нормативных моделей подробно раскрыт в работе Ю.А. Погостинского (1999). Нормативная модель отличается от матрицы предпочтений тем, что в ней показатели упорядочены с учетом принципа транзитивности, это позволяет всегда получать единственный результат измерения.

Преимущества предлагаемого метода перед другими способами построения интегральных измерителей, например, многомерной средней, состоят в том, что он:

во-первых, позволяет провести комплексную свертку непосредственно несоизмеримых показателей, отражающих различные аспекты функционирования экономической системы (представленных в ординальной шкале измерения);

во-вторых, делает возможным получить интегральную оценку, которая является интегральным измерителем, характеризующим систему управления по изучаемому свойству в целом с учетом взаимосвязи явлений внутри нее;

в-третьих, в нормативной модели каждый показатель сохраняет свою собственную роль и отсутствует эффект взаимопогашения «положи-

тельных» и «отрицательных» изменений, улавливаемых разными показателями,

в-четвертых, обладает высокой информационной емкостью, что позволяет получать динамические интегральные оценки на основе большого числа показателей при малой временной выборке наблюдений, например, достаточно двух периодов, чтобы построить оценку и трех периодов, чтобы разложить по показателям и их группам (факторам) ее относительный прирост.

2.2. Алгоритм разработки нормативной модели

Для понимания алгоритма разработки нормативной модели и получения количественного уровня степени сбалансированности достижения целевых показателей при реализации стратегии муниципального образования рассмотрим пример.

Для МО «Город Обнинск» предлагается система показателей, представленных в таблице 1, она основана на 8 ключевых показателях результативности деятельности системы стратегического управления (Кр_і). В таблице 2 представлена матрица предпочтений для построения *нор-*

мативной модели оценки результативности системы стратегического управления муниципального образования.

Формализация матрицы предпочтений производилась методом парных сравнений в соответствии с заданными кр_і и целевыми установками (см. табл. 1). Если в соответствии с целевой установкой показатель в строке матрицы должен расти быстрее показателя в столбце, чтобы для Кр_і выполнялась целевая установка «рост», то ставится в матрице 1 на пересечении строки и столбца, при этом на симметричном месте ставится -1. Если наоборот, то -1, при этом на симметричном месте ставится 1. Если связи между показателями не установлено, то ставится ноль, по диагонали всегда в матрице ставятся нули. Таким образом, в матрице задаются 8 целевых установок для всех Кр_і. Формально матрица предпочтений задается матрицей ($E = \{e_{ij}\}_{n \times n}$), каждый элемент которой отражает нормативное соотношение между показателями (быстрее/медленнее) строки и столбца матрицы предпочтений.

Таблица 1 - Система показателей результативности деятельности системы стратегического управления муниципального образования (МО)

Перспектива	Кр _і	Целевая установка
Финансы	Ф1. коэффициент общего покрытия расходов бюджета	Рост
Процессы	П2. число малых и средних предприятий на 10 000 человек, П3. объем дотаций на одного жителя города, П4. коэффициент общей финансовой зависимости, П5. коэффициент бюджетной обеспеченности, П6. коэффициент бюджетной результативности	Рост
Кадры	К7. коэффициент расходов на содержание органов местного самоуправления, К8. коэффициент экономической эффективности управления	Рост

Таблица 2 - Матрица (E) предпочтений МО

Показатель динамического норматива П _і	Доходы	Расходы	Расходы на гос. управление	БВП	Количество предприятий и организаций	Численность населения
Доходы	0	1	1	1	0	1
Расходы	-1	0	1	0	0	1
Расходы на гос. управление	-1	-1	0	0	0	0
БВП	-1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	-1	-1	0	-1	-1	0

Матрица Е описывается следующим образом:

$$e_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } TP(\Pi_i) > TP(\Pi_j); \\ -1, & \text{если } TP(\Pi_i) < TP(\Pi_j); \\ 0, & \text{если эталонное соотношение между } TP(\Pi_i) \text{ и } TP(\Pi_j) \text{ не выявлено} \end{cases}$$

где i, j – номера показателей в ДН; Π_i, Π_j – показатели, имеющие i -й и j -й номера в динамическом нормативе, соответственно; $TP(\Pi_i) > TP(\Pi_j)$ и $TP(\Pi_i) < TP(\Pi_j)$ – эталонные соотношения между темпами (индексами) роста показателей. Сформированная таким образом матрица Е, после выявления дополнительных соотноше-

ний, является нормативной моделью, которая представлена в таблице 3. Модель и матрица предпочтений в нашем случае совпадают, это означает, что не существует опосредованных связей показателей, не учтенных в матрице предпочтений.

Таблица 3 - Нормативная модель (Е)

Показатель динамического норматива Π_i	Доходы	Расходы	Расходы на гос. Управление	БВП	Количество организаций	Численность населения
Доходы	0	1	1	1	0	1
Расходы	-1	0	1	0	0	1
Расходы на гос. управление	-1	-1	0	0	0	0
БВП	-1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	-1	-1	0	-1	-1	0

Отражением результатов принятых и реализованных управленческих решений служит фактическая матрица соотношений показателей Π_i . Чем ближе фактическое упорядочивание

показателей к нормативно заданному порядку в модели, тем выше уровень интегральной оценки результативности. Матрица фактических соотношений темпов роста показателей ($F = \{f_{ij}\}_{n \times n}$) описывается следующим образом:

$$f_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } TP(\Pi_i) > TP(\Pi_j); \\ -1, & \text{если } TP(\Pi_i) < TP(\Pi_j); \\ 0, & \text{если } TP(\Pi_i) = TP(\Pi_j), \end{cases}$$

где i, j – номера показателей; Π_i, Π_j – показатели, имеющие i -й и j -й номера, соответственно; $TP(\Pi_i), TP(\Pi_j)$ – фактические темпы (индексы) роста i -го и j -го показателей соответственно.

Рассмотрим практическое применение предлагаемых методологических разработок на примере показателей МО "Город Обнинск" за 2014-2015 годы, см. таблицу 4. Тогда матрицы

фактических соотношений показателей динамического норматива имеют вид (таблицы 5 и 6).

Интегральной оценкой результативности системы управления МО служит оценка близости фактического и нормативно установленного в модели упорядочивания темпов (индексов) роста показателей ($У$).

Таблица 4 - Индексы роста показателей МО "Город Обнинск" за 2014-2015 годы, раз

Показатель динамического норматива	2014 год	2015 год
Доходы	1,1	1,1
Расходы	1,1	1,1
Расходы на гос. Управление	1,2	1,1
БВП	1,1	1,4
Количество предприятий и организаций	1,01	1,04
Численность населения	1,01	1,02

Таблица 5- Матрица фактических соотношений F МО "Город Обнинск" за 2014 год

Показатель динамического норматива	Доходы	Расходы	Расходы на гос. Управление	БВП	Количество предприятий и организаций	Численность населения
Доходы	0	-1	1	1	0	1
Расходы	1	0	1	0	0	1
Расходы на гос. Управление	-1	-1	0	0	0	0
БВП	-1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	-1	-1	0	-1	-1	0

Таблица 6 - Матрица фактических соотношений F МО "Город Обнинск" за 2015 год

Показатель динамического норматива	Доходы	Расходы	Расходы на гос. Управление	БВП	Количество предприятий и организаций	Численность населения
Доходы	0	1	1	1	0	1
Расходы	-1	0	1	0	0	1
Расходы на гос. Управление	-1	-1	0	0	0	0
БВП	-1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	-1	-1	0	-1	-1	0

$$Y = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |e_{ij}|} (1), \text{ где } b_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ если } e_{ij} = 1 \text{ одновременно с } f_{ij} \geq 0; \text{ или} \\ \text{если } e_{ij} = -1 \text{ одновременно с } f_{ij} \leq 0; \\ 0, \text{ в остальных случаях} \end{cases}$$

где n - число показателей в ДН; i, j - номера показателей в ДН; b_{ij} - элемент матрицы совпадений фактического и эталонного соотношений темпов роста ($B = \{b_{ij}\}_{n \times n}$); e_{ij} - элемент матрицы НМ, f_{ij} - элемент матрицы $F = \{f_{ij}\}_{n \times n}$.

Оценка Y меняется в диапазоне от 0 до 1. Y равна 1, если все нормативно установленные соотношения темпов роста показателей фактиче-

ски выполняются. Y равна 0, если фактический порядок показателей полностью противоположен нормативному порядку показателей в модели. Чем ближе Y к 1, тем больше доля нормативных соотношений между показателями реализована в реальной действительности.

Рассчитаем оценку результативности за два года. Для чего определим матрицы совпадений, представленные в таблицах 7 и 8.

Таблица 7 - Матрица совпадений за 2014 год (b^6)

Показатель динамического норматива	Доходы	Расходы	Расходы на гос. Управление	БВП	Количество предприятий и организаций	Численность населения
Доходы	0	0	1	1	0	1
Расходы	0	0	1	0	0	1
Расходы на гос. управление	1	1	0	0	0	0
БВП	1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	1	1	0	1	1	0

Таблица 8 - Матрица совпадений за 2015 год (b^0)

Показатель динамического норматива	Доходы	Расходы	Расходы на гос. Управление	БВП	Количество предприятий и организаций	Численность населения
Доходы	0	1	1	1	0	1
Расходы	1	0	1	0	0	1
Расходы на гос. управление	1	1	0	0	0	0
БВП	1	0	0	0	0	1
Количество предприятий и организаций	0	0	0	0	0	1
Численность населения	1	1	0	1	1	0

По формуле (1) Y за 2014 год = $14/16=0,875$, а Y за 2015 год = $16/16=1$. Таким образом, за 2015 год повысилась результативность системы стратегического управления МО «Город Обнинск» на $\Delta Y=0,125$. Для выяснения факторов, повлиявших на изменение оценки, применим

$$\Delta Y(\Pi_i) = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}^0 - \sum_{j=1}^n b_{ij}^{\delta}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |e_{ij}|} \quad (2), \text{ где}$$

$\Delta Y(\Pi_i)$ - прирост оценки Y , вызванный динамикой соотношения темпов роста i -го показателя с другими; n - число показателей; i, j - номера показателей; $b_{ij}^0, b_{ij}^{\delta}$ - элементы матрицы совпадений фактического и эталонного соотношений темпов (индексов) роста показателей в отчетном и базисных периодах, соответственно; e_{ij} - элемент матрицы эталонных соотношений между темпами роста показателей.

Найдем разложение прироста оценки по показателям: $\Delta Y(\text{доходы})=(4-3)/16=0,063$; $\Delta Y(\text{расходы})=(2-3)/16=0,063$; $\Delta Y(\text{расходы на государственное управление})=(2-2)/16=0$; $\Delta Y(\text{безвозмездные поступления})=(2-2)/16=0$; $\Delta Y(\text{количество предприятий и организаций})=(1-1)/16=0$; $\Delta Y(\text{численность населения})=(4-4)/16=0$.

Таким образом, положительное влияние связано только с перспективой "Финансы", так как динамика и доходов и расходов бюджета положительно повлияла на сбалансированность показателей. Администрации города Обнинска можно рекомендовать усилить контроль за изменением показателей результативности в других перспективах.

факторный анализ. Сформированная модель может быть рассмотрена как факторная система. Влияние каждого фактора на прирост Y , являющийся результативным показателем, определяется по формуле:

3. Заключение

Представленные результаты позволяют утверждать, что предлагаемые методологические разработки могут быть применены для большого спектра задач, связанных с мониторингом результативности системы стратегического управления и других объектов стратегического планирования. Снижение сбалансированности показателей или ее рост с их помощью получило количественную оценку, что в свою очередь позволяет реализовать мониторинг результативности реализации стратегии МО в тактическом периоде. Данная методология не требует серьезного математического инструментария, однако при росте используемых показателей необходимо применять автоматизированную обработку для расчетов оценок, поэтому авторы рекомендуют использовать компьютерную программу, разработанную Бурцевой Т.А. Данная программа позволила разработать нормативные модели для получения интегральных количественных оценок инвестиционной привлекательности региона и города и провести их мониторинг [9, 10, 13].

Список литературы

1. Norton R., Kaplan D. (1996). The Balanced Scorecard: Measures that drive performance.
2. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества – М. Экономика, 1980;
3. Stojanovic Dragisa A comparative analysis of the economic movement on the basis of growth matrix. – Socio – Economic Plan. Sci. – 1986, 20. - №2.
4. Саарепера М.И. Концентрические аналитические матричные модели в экономическом анализе. – Таллинн: Таллиннский политехнический институт. Препринт, 1987;
5. Эйсснер Ю.Н. Организационно-экономические измерения в планировании и управлении. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1988 г.;
6. Захарченко Н.Н. Экономические измерения: теория и методы. СПб.: Изд-во СПб ун-та экономики и финансов, 1993;
7. Завгородняя А.В. Диагностика и моделирование среды фирмы. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999;
8. Жамбекова Р.Л. Методология системной экономической диагностики предприятия: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.05. СПб гос. ун-т экономики и финансов. СПб., 2000;

9. Бурцева Т.А. Индикативная модель мониторинга инвестиционной привлекательности региона. // Вопросы статистики. 2009. №6. С. 37-45;
10. Бурцева Т.А. Нормативная модель статистической оценки эффективности управления развитием муниципального района. // Теория и практика общественного развития, 2012, №8, С. 324-329. [Электронный ресурс] URL: <http://www.teoria-practica.ru/-8-2012/economics/burtseva.pdf>;
11. Светуных С.Г., Заграновская А.В., Светуных И.С. Оценка развития регионов, динамики их социально-экономического состояния Монография. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. // URL: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/MD2012>, 2012;
12. Погостинский, Ю. А. Нормативные модели системного анализа хозяйственной деятельности предприятия: Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
13. Burtseva T.A., Chausow N.Y. Measurement of scorecard balance //IEJME: Mathematics Education. 2016. Т. 11. № 9. С. 3361-3370.

¹ Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

² Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, г. Калуга

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 378.147

НИКАНОРКИНА Н. В.

ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ В ОБУЧЕНИИ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКЕ

INTERACTIVE METHODS IN TEACHING PROBABILITY THEORY AND MATHEMATICAL STATISTICS

Аннотация: в статье рассматриваются возможности использования интерактивных методов в обучении математике студентов-экономистов; демонстрируются примеры применения некоторых методов на занятиях по теории вероятностей и математической статистике.

Ключевые слова: интерактивные методы, компетентностный подход, теория вероятностей и математическая статистика.

Abstract: The article is devoted to the role of interactive methods in teaching students of economics of mathematics; the author gives examples of application of some methods in the classes on probability theory and mathematical statistics.

Keywords: interactive methods, competence teaching of mathematics, probability theory and mathematical statistics.

Математика как учебная дисциплина обладает большими потенциальными возможностями в организации процесса обучения студентов-экономистов, ориентированного на реализацию компетентностного подхода, предполагающего овладение выпускником вуза совокупностью компетенций (общекультурных, общепрофессиональных, профессиональных).

Анализ содержания математических дисциплин показывает целесообразность и широкие возможности содержательного компонента математики в формировании профессиональных компетенций, связанных с построением и исследованием моделей явлений и процессов, возникающих в экономической сфере [3]. И в этом, в частности, велика роль профессионально направленных задач с экономическим содержанием.

Ориентация на компетентностный подход в обучении предполагает активизацию деятельности обучающихся в ходе занятий и во внеаудиторной работе, приближение изучаемого материала к реальной жизни, моделирование процессов, возникающих в профессиональной сфере. Достижению указанных целей может способствовать использование в обучении интерактивных форм и методов.

Сказанное позволяет выделить два направления реализации потенциальных возможностей математики в формировании у студентов совокупности компетенций, необходимых для успешного выполнения в дальнейшем различных видов деятельности в профессиональной сфере:

1) использование содержания учебного материала, 2) применение форм, методов и приёмов организации обучения.

Что касается реализации первого направления, то, вопрос, связанный с возможностями и особенностями использования профессионально направленных задач с экономическим содержанием в обучении студентов-экономистов математическим дисциплинам, достаточно подробно освещен нами в работах [2], [4], [5]. Поэтому в данном исследовании мы более подробно рассмотрим второе направление реализации потенциальных возможностей математики в формировании совокупности компетенций студентов-экономистов за счет применения интерактивных форм и методов обучения.

Как известно, интерактивный метод обучения - это диалоговый метод, который предполагает взаимодействие не только между студентами и преподавателем, но и между обучаемыми. В процессе такого обучения преподавателю отводится роль направлять и контролировать деятельность студентов на достижение поставленных целей занятия. Студент активно участвует в образовательном процессе, строит свою собственную учебную линию. В результате использования таких методов решаются следующие задачи образовательного процесса:

- 1) формируется интерес к изучаемой дисциплине, усиливается мотивация ее изучения;
- 2) происходит более эффективное усвоение учебного материала;

3) результаты обучения максимально приближены к сфере профессиональной деятельности;

4) студенты проявляют активность и самостоятельность в нахождении путей решения поставленной задачи (проблемы);

5) они учатся работать в команде, уважать права каждого участника на собственное мнение;

6) у студентов формируются жизненные и профессиональные навыки. [1]

В настоящее время в научно-методической литературе представлен огромный спектр методов интерактивного обучения, к которым относятся, например, «мозговой штурм», круглые столы, дискуссии, портфолио, деловые и ролевые игры, кейс-метод, метод проектов и мн.др.

Приведем несколько примеров использования интерактивных методов из собственной практики преподавания дисциплины «Теория вероятностей и математическая статистика» студентам-бакалаврам, обучающимся по направлению «Экономика».

1. Лекция с запланированными ошибками.

На такой лекции особое место занимает умение студентов оперативно анализировать информацию, ориентироваться в ней и критически оценивать ее. После объявления темы лекции преподаватель сообщает, что в ней будет сделано определенное количество ошибок различного типа: содержательных, методических, вычислительных и т. д. Студенты в конце лекции, проанализировав услышанное, должны назвать ошибки и вместе с преподавателем или самостоятельно дать правильные варианты решения проблем. Для этого преподаватель оставляет 15–20 минут в конце занятия. Подобная лекция выполняет не только стимулирующую, но и контролируемую функции. Она позволяет оценить степень усвоения материала, а студентам – проверить себя и продемонстрировать свои знания по изучаемой дисциплине.

Приведем фрагмент лекции по теме «Основные теоремы теории вероятностей», на которой было запланировано 5 ошибок.

Ошибка 1. При рассмотрении теоремы о вероятности суммы нескольких совместных событий может быть допущена ошибка при выводе формулы. Преподаватель проводит следующие рассуждения: В случае трех совместных событий необходимо по аналогии с рассуждениями о пересечении двух совместных событий исключить повторный учет областей пересечения событий. В результате мы получим следующую формулу: $P(A + B + C) = P(A) + P(B) + P(C) - P(AB) - P(AC) - P(BC)$.

Правильный ответ: $P(A + B + C) = P(A) + P(B) + P(C) - P(AB) - P(AC) - P(BC) + P(ABC)$. В

справедливости этой формулы студенты могут убедиться, воспользовавшись иллюстрацией этой комбинации на диаграмме Эйлера-Венна.

Ошибка 2. Следствие из теоремы о вероятности суммы несовместных событий может быть сформулировано с ошибкой: Сумма вероятностей противоположных событий равна нулю, т.е. $P(A) + P(\bar{A}) = 0$.

В неправильности этого утверждения не сложно убедиться при попытке его доказательства. Так как события A и \bar{A} образуют полную группу событий, а сумма вероятностей событий, образующих полную группу равна 1, то сумма вероятностей противоположных событий равна единице, т.е. $P(A) + P(\bar{A}) = 1$.

Ошибки 3-4. В процессе решения следующих задач, иллюстрирующих применение теорем сложения и умножения вероятностей, могут быть допущены ошибки в рассуждениях.

Задача 1: Вероятность правильного оформления счета на предприятии 0,98. Во время аудиторской проверки случайным образом были взяты два счёта. Какова вероятность того, что хотя бы один из них оформлен правильно?

Решение:

Введем в рассмотрение следующие события: событие A – первый счёт оформлен правильно, событие B – второй счёт оформлен правильно, событие \bar{A} – первый счёт оформлен неправильно, событие \bar{B} – второй счёт оформлен неправильно.

Вероятности этих событий известны: $P(A) = P(B) = 0,98$, $P(\bar{A}) = P(\bar{B}) = 1 - 0,98 = 0,02$.

Необходимо найти вероятность события C , которое предполагает два исхода – первый счёт оформлен правильно, а второй неправильно; второй счёт оформлен правильно, а первый неправильно, т.е. $C = A \cdot \bar{B} + \bar{A} \cdot B$, где слагаемые события несовместны. Значит, искомая вероятность будет равна сумме вероятностей двух несовместных событий.

Вероятность того, что первый счёт оформлен правильно, а второй неправильно, равна:

$$P(A \cdot \bar{B}) = P(A) \cdot P(\bar{B}) = 0,98 \cdot 0,02 = 0,0196.$$

Вероятность того, что второй счёт оформлен правильно, а первый неправильно, равна:

$$P(\bar{A} \cdot B) = P(\bar{A}) \cdot P(B) = 0,02 \cdot 0,98 = 0,0196.$$

Тогда вероятность правильного оформления хотя бы одного из двух счетов равна: $P(C) = 0,0196 + 0,0196 = 0,0392$.

Правильный ответ: Событию C – правильно оформлен хотя бы один из двух счетов – благоприятны три, а не два исхода – первый счёт оформлен правильно, а второй неправильно;

второй счёт оформлен правильно, а первый неправильно; оба счёта оформлены правильно. Поэтому надо найти вероятность суммы двух совместных независимых событий:

$$P(C) = P(A + B) = P(A) + P(B) - P(A \cdot B) = 0,98 + 0,98 - 0,98 \cdot 0,98 = 0,9996.$$

Задача 2. Бросают два кубика. Найдите вероятность появления цифры 6.

Решение:

Рассмотрим события: событие А – выпала цифра 6 на первом кубе, событие В – выпала цифра 6 на втором кубе, событие С – появилась цифра 6.

Необходимо вычислить вероятность события С, т.е. P(C).

Событие С можно выразить через данные события А и В следующим образом: $C = A \cdot B$.

Тогда т.к. А и В – совместные и независимые события, то $P(C) = P(A \cdot B) = P(A) \cdot P(B) = 1/6 \cdot 1/6 = 1/36$.

Правильный ответ: в решении неправильно выражено событие С через события А и В. Событие С наступает тогда, когда наступает хотя бы одно из событий А и В, поэтому С представляет собой сумму, а не произведение событий А и В, т.е. $C = A + B$ - появилась цифра 6 хотя бы на одном кубике.

Поэтому $P(C) = P(A+B) = P(A) + P(B) - P(A \cdot B) = P(A) + P(B) - P(A) \cdot P(B) = 1/6 + 1/6 - 1/6 \cdot 1/6 = 11/36$.

Ошибка 5. Еще одна ошибка может быть допущена при рассмотрении вопроса о вычислении вероятности наступления хотя бы одного из n независимых событий, имеющих одинаковую вероятность появления.

Преподаватель формулирует следующее утверждение: Пусть независимые в совокупности события A_1, A_2, \dots, A_n имеют одинаковую вероятность наступления, равную p. Тогда противоположные им события $\bar{A}_1, \bar{A}_2, \dots, \bar{A}_n$ имеют одинаковую вероятность, равную q. Тогда вероятность наступления хотя бы одного из событий A_1, A_2, \dots, A_n вычисляется по формуле: $P(A_1 + A_2 + \dots + A_n) = 1 - pq^n$.

Правильный ответ: $P(A_1 + A_2 + \dots + A_n) = 1 - P(\bar{A}_1 \cdot \bar{A}_2 \cdot \dots \cdot \bar{A}_n) = 1 - q^n$.

Одной из эффективных интерактивных форм изучения нового материала является мини-лекция, которую можно провести в течение 10-15 минут в начале семинарского занятия, посвященного какому-либо вопросу. Например, нами была использована такая форма работы на семинаре по теме «Вероятность появления хотя бы одного события».

В домашнем задании к семинару студентам предлагалось решить следующие задачи.

Задача 3. Вероятность попадания в цель из трех орудий соответственно равна $p_1=0,7$, $p_2=0,8$, $p_3=0,85$. Определите вероятность хотя бы одного попадания при одном залпе из трех орудий.

Задача 4. Вероятность правильного оформления накладной при передаче продукции равна 0,75. Случайным образом из пачки накладных были выбраны 8 накладных. Найдите вероятность того, что хотя бы одна из них оформлена правильно.

В начале занятия обсуждается решение этих задач и выясняется, что в каждой из них надо было вычислить вероятность наступления события хотя бы один раз или вероятность наступления хотя бы одного из данных событий. Если рассматриваемые события независимы в данном испытании, то вероятность наступления хотя бы одного из них удобно выражать через вероятности противоположных событий. Этот вывод формулируется как теорема после того, как студенты ответят на следующие вопросы преподавателя:

1. В задаче 3 сформулируйте событие, вероятность которого необходимо найти.

2. Если обозначить через А событие «попало хотя бы одно из трех орудий», то как будет сформулировано противоположное событие \bar{A} ?

3. Сформулируйте события, вероятности которых по условию известны.

4. Если обозначить через A_1, A_2, A_3 события попало первое, второе, третье орудия соответственно, то как выразить через них событие \bar{A} ?

5. Как связаны вероятности противоположных событий?

6. Выразите вероятность события А через вероятности событий A_1, A_2, A_3 .

7. Сделайте вывод на основе сказанного и сформулируйте его как утверждение для n независимых событий.

В результате обсуждения решения задачи 3 будет сформулирована следующая теорема: Вероятность появления хотя бы одного из событий A_1, A_2, \dots, A_n , независимых в совокупности, равна разности между единицей и произведением вероятностей противоположных событий.

Далее преподаватель вместе со студентами обсуждает решение задачи 4. Студентам задаются следующие вопросы:

1. В задаче 4 сформулируйте событие А, вероятность которого необходимо найти.

2. Сформулируйте противоположное ему событие \bar{A} .

3. Сформулируйте исходное событие, вероятность которого известна по условию.

4. Выразите вероятность события А через вероятность противоположного события.

5. Выразите противоположное событие через исходное событие.

6. Выразите вероятность события А через вероятность исходного события.

7. Сделайте вывод и сформулируйте его как утверждение для n независимых событий.

В результате обсуждения решения задачи 4 может быть сформулировано утверждение, являющееся следствием из предыдущей теоремы: Если события A_1, A_2, \dots, A_n имеют одинаковую вероятность, равную p , то вероятность появления хотя бы одного из этих событий равна $P(A) = 1 - (1-p)^n$. После этого основная часть занятия посвящена решению задач на применение полученных теоретических фактов в различных ситуациях.

Еще одним из интерактивных методов обучения на практических занятиях является метод кооперативного обучения, предполагающий сотрудничество студентов в малых группах. Кооперироваться в рамках учебного процесса означает работать совместно, объединяя свои усилия для решения общей задачи. При этом каждый из участников малой группы выполняют свою конкретную часть работы и несет ответственность за себя, за других и за группу в целом. Впоследствии студенты должны обменяться полученными знаниями.

Данная форма организации обучения применялась нами, в частности, на семинарском занятии по теме «Повторные независимые испытания». Предварительная подготовка к занятию заключалась в разбиении студентов учебной группы на подгруппы по 4-5 человек в каждой. При этом каждый из студентов заранее индивидуально и самостоятельно решает выданные ему задачи по теме занятия. Количество и уровень сложности задач подразумевается равным для всех студентов группы. На самом занятии проводится защита студентами подгруппы сделанного самостоятельно задания. Оценивается работа подгруппы в целом, а не каждого студента в отдельности, поэтому дается время для обсуждения полученных индивидуально решений задач внутри подгруппы. Каждый член подгруппы должен быть готов к защите полученного решения. Таким образом, внутри подгруппы обсуждаются все задачи, выносимые на защиту для этой подгруппы.

Сам процесс защиты задачи происходит также в активной форме, поскольку студент приводит решение какой-либо из своих задач, аргументировано показывает эффективность выбранного метода и отвечает на вопросы преподавателя, касающиеся предмета обсуждения.

Приведем примеры задач для одной из малых групп по указанной теме.

1. Монету бросают 6 раз. Найдите вероятность того, что орёл выпадет не менее двух раз.

2. В среднем 30% пакетов акций на аукционах продаются по первоначально заявленной цене. Найдите вероятность того, что из 8 пакетов акций в результате торгов по первоначально заявленной цене будет продано: а) менее 2 пакетов, б) не более 2 пакетов, в) хотя бы 2 пакета, г) наимвероятнейшее число пакетов акций.

3. В каждом из 500 независимых испытаний событие А происходит с постоянной вероятностью 0,4. Найдите вероятность того, что событие А происходит: точно 220 раз; меньше 240 и больше 180 раз.

4. На факультете обучается 600 студентов. Какова вероятность того, что 1 сентября является днем рождения двух студентов факультета?

5. Найти вероятность того, что при 300 испытаниях событие наступит ровно 102 раза, если вероятность его появления в каждом испытании равна 0,25.

Одним из эффективных методов организации самостоятельной работы студентов, использование которого обеспечивает формирование целого ряда компетенций, необходимых будущим экономистам, является метод проектов. Основная цель проектного метода заключается в создании условий для самостоятельного получения студентами недостающих знаний, использовании их для решения познавательных и практических задач, возникающих в профессиональной деятельности человека. В процессе работы над проектом у обучаемых вырабатывается способность к творчеству, формируются навыки познавательной активности. Студенты, выступая в роли исследователей, учатся самостоятельно выявлять и анализировать проблемы, строить гипотезы, обобщать, прогнозировать, анализировать и оценивать результаты собственной деятельности. Результатом выполнения проекта является получение практического результата, оформленного в виде доклада с презентацией, статьи в журнале, видеофильма и т.д. [1]

Представим пример использования одной из разновидностей метода проектов на итоговом занятии по теории вероятностей и математической статистике, проводимом в конце семестра. Группе студентов из нескольких человек предла-

гается для изучения тема «Вероятностные методы количественной оценки степени финансовых рисков». Обучаемые самостоятельно (или с помощью преподавателя) анализируют ее и разбирают на мини-темы. Например, такие: 1) Общие вероятностные методы количественной оценки степени финансового риска инвестиционного проекта; 2) Специфические вероятностные методы количественной оценки степени финансового риска инвестиционного проекта; 3) Вероятностные методы количественной оценки риска и доходности портфеля ценных бумаг. Далее каждый студент самостоятельно изучает и разрабатывает свою мини-тему, подбирает и решает задачи с экономическим содержанием, демонстрирующие применение вероятностных методов в экономике в рамках рассматриваемой темы. После этого он представляет результаты в форме небольшого доклада в своей группе. Изученный материал синтезируется и представляется всей учебной

группе в форме доклада с презентацией. Как показывает опыт, задания подобного рода вызывают достаточно высокую активность студентов. [5]

В настоящей работе представлены лишь некоторые из большого арсенала возможностей использования активных и интерактивных форм и методов обучения теории вероятностей и математической статистике студентов-экономистов. Но даже они позволяют нам утверждать, что применение подобных методов в обучении математическим дисциплинам студентов экономических направлений подготовки обеспечивает формирование у них определенной совокупности компетенций, которые позволят будущему экономисту успешно осуществлять в дальнейшем различные виды профессиональной деятельности (расчетно-экономической, аналитической, научно-исследовательской и т.д.).

Список литературы

1. Зайчикова И.В. Формирование ключевых компетенций у студентов экономических вузов в процессе обучения эконометрике посредством интерактивных методов // Педагогические науки и образование в XXI веке: Актуальные вопросы, достижения и инновации. Монография. Пенза, 2016. -152 с.
2. Никаноркина Н.В. К вопросу об использовании профессионально направленных задач как средства формирования профессиональной компетентности студентов экономических вузов при обучении математике // Актуальные проблемы обучения математике. Сборник научных трудов. Выпуск 12/ Под ред.Ю.А. Дробышева. – Калуга: ИП Стрельцов И.А.(Изд-во «Эйдос»), 2014. – С.124-131.
3. Никаноркина Н.В. К вопросу о формировании компетенций студентов-экономистов при изучении математики // Актуальные проблемы профессионального и психологического образования. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2017. – С.75-78.
4. Никаноркина Н.В. Об использовании задач с профессионально-ориентированной составляющей при обучении математике студентов-экономистов // Письма в Эмиссия.Оффлайн (TheEmissia.OfflineLetters): электронный научный журнал. - 2015. №8 (август). ART 2397. URL:<http://www.emissia.org/offline/2015/2397.htm>, ISSN 1997-8588.
5. Никаноркина Н.В. Некоторые аспекты использования профессионально ориентированных задач в обучении математике студентов-экономистов // Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции./ Под ред. Ю.А.Дробышева, И.В.Дробышевой – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2015. С.214-220.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ



Акимова Елена Алексеевна – сотрудник кафедры "Финансы и кредит" Калужского филиала ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ». Автор 6 статей.

e-mail: akimovafinans@mail.ru



Бурцева Татьяна Александровна – профессор кафедры «Менеджмент» КГУ им. К.Э.Циолковского, доктор экономических наук, доцент. Специализируется в области статистического измерения инвестиционной привлекательности и результативности развития региональной и муниципальной экономики. Автор 9 монографий, более 100 научных публикаций, в том числе монографий «Теория и практика измерения инвестиционной привлекательности территорий», «Статистическая оценка эффективности новой промышленной политики региона». Руководитель научно-исследовательских проектов и грантов РГНФ. Награждена первой премией Правительства Калужской области преподавателям учреждений высшего образования (2014 год).



Губарева Анна Игоревна - магистрант третьего курса кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финансового университета. Губарева Анна Игоревна, группа ЗММФз2, заочной формы обучения по образовательной программе "Финансовый менеджмент".

Тема магистерской диссертации: "Совершенствование технологии разработки аналитической формы бюджета муниципального образования (на примере МО "Город Обнинск")"

e-mail: annai.gubareva@yandex.ru



Губернаторова Наталья Николаевна - к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Автор более 180 научных публикаций по вопросам корпоративных финансов, бухгалтерского и управленческого учета, в том числе: 3 учебника (гриф УМО), более 15 учебных пособий, более 20 учебно-методических работ, 5 публикаций за рубежом. Награждена: вторая премия (2014 год) и третья премия (2011 год) Правительства Калужской области преподавателям учреждений ВПО; вторая премия в области гуманитарных наук конкурса на соискание премий Городской управы города Калуги, присуждаемых молодым ученым (2013 год).



Дербичева Александра Алексеевна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализируется в области экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности. Соавтор 2 монографий, 11 учебно-методических пособий, более 40 научных статей.

E-mail: kont2@mail.ru



Елисеева Наталья Валерьевна – консультант ПАО Сбербанк. В 2016 г. закончила обучение в РГАТУ им. П.А. Костычева по направлению «Товароведение», диплом с отличием, а также курсы по повышению квалификации по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

e-mail: nata.eliseewa@yandex.ru



Ермакова Анна Алексеевна – магистрантка 2 курса группы 2ЭМУз2 Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, бухгалтер ГБУ КО «Областной молодежный центр». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа и аудита. Автор научной публикации «Особенности современного регионального маркетинга», участник межвузовских студенческих конференций.

e-mail: anutkaerm1994@yandex.ru;



Жуков Роман Александрович - к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедры Математики и информатики, Тульский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Тульский филиал Финуниверситета).

e-mail: pluszh@mail.ru



Крутиков Валерий Константинович – профессор Финансового университета при правительстве РФ (Калужский филиал), проректор по научно-методической работе Института управления, бизнеса и технологий. Доктор экономических наук, профессор, академик Международной академии наук высшей школы. Руководитель научной школы, основывающейся на использовании интеллектуального потенциала для решения проблем диверсификации отечественной экономики. Автор 25 монографий, 17 учебно-методических пособий, более 200 научных статей. За научно-исследовательскую деятельность и практическое воплощение результатов в реальных секторах экономики награжден государственными наградами. Член Союза журналистов России.



Лапицкая Мария Владимировна – магистрант третьего курса кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финуниверситета Лапицкая Мария Владимировна, группы ЗММФз2, заочной формы обучения по образовательной программе "Финансовый менеджмент".
Тема магистерской диссертации "Развитие форм оплаты и стимулирования труда в организации"
e-mail: mariyalapi@mail.ru



Лесина Татьяна Викторовна – к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента ФГОУ ВО "Российская академия народного хозяйства при Президенте РФ". Сфера интересов: налоговое планирование, оценка и анализ эффективности процессов автоматизации, нечеткая логика, нефинансовая отчетность, интегрированная отчетности, автоматизация бухгалтерского, налогового, управленческого учета. За период научной деятельности опубликовано более 50 научных и учебно-методических трудов.



Марчин Хыски – доктор Академии физической культуры им. Е. Кукучки, г. Катовице, Польша. Сфера научных интересов: исследование уклада жизни современного человека, рисков, возникающих в процессе развития цивилизации, опыт международного сотрудничества регионов, отраслей, организаций.
Автор 2 международных монографий, более 20 научных статей.



Новохацкая Екатерина Николаевна – студентка Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, магистратура. Специализируется в области бухгалтерского учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Автор 6 статей, в том числе «Современные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита».
e-mail: novokhatskaya.00@mail.ru



Никаноркина Наталья Владимировна – доцент кафедры «Высшая математика и статистика» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, кандидат педагогических наук, доцент. Специализируется в области компетентностно ориентированного обучения математическим дисциплинам, дифференциации обучения математике студентов. Автор более 40 научных и научно-методических публикаций.
e-mail: nika4061@yandex.ru



Сансызбаева Галия Нурымовна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент маркетинг» Казахского национального университета имени аль-Фараби. Круг научных интересов касается вопросов государственного регулирования экономики, менеджмента, государственного управления и организации государственной службы. Является автором более 170 публикаций, в том числе 7 одиночных и коллективных монографий, 8 учебных пособий, членом диссертационного совета по защите диссертаций PhD, членом редакционной коллегии международного научного журнала «Актуальные проблемы современности».



Солярик Марина Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Основные направления научных исследований – методология и методика государственного налогового контроля, проблемы формирования налоговой системы в инновационной экономике, налоговое администрирование в условиях рыночной экономики, совершенствование системы налогообложения прибыли организаций, налоговые аспекты экономической безопасности. Автор (соавтор) 4 монографий (авторский объем 21,5 п.л.), 6 учебных пособий (авторский объем 25 п.л.).



Шаурина Ольга Сергеевна – к.т.н., доцент кафедры таможенного дела и правовых дисциплин ФГОУ ВО "Российская академия народного хозяйства при Президенте РФ". Сфера интересов: товароведение, продовольственная безопасность.

e-mail: o.shaurina@yandex.ru



Чугай Светлана Александровна - магистрантка 1 курса группы 1ЭМНБНз2, менеджер информационно-методического отдела ЗАО «Калуга Астрал». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: 19svetlana95@mail.ru

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 3 (2017)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Губернаторова Н.Н.

Дизайн обложки Зобнина И.С.

Калужский филиал Финуниверситета
г.Калуга, ул.Чижевского,17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 5

Подписано в печать: 06.11.2017. Тираж 300. Заказ № 3048
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.5