

ISSN 2499-989X

Калужский экономический вестник

2 (2018)



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, 2018

СОДЕРЖАНИЕ**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

Сергиенко Н.С. Проект «Открытый муниципалитет»: реализация и проблемы.....	3
Солярик М.А., Демченко В.М. Проблемы управляющих компаний ЖКХ в Российской Федерации.....	7
Федотова Е.В. Стандартные налоговые вычеты – много или мало.....	11
Хахалин Д.И., Губанова Е.В. Развитие системы управления организацией как инструмент решения возникающих проблем...	13
Губанова Е. В., Демичева М. А. Особенности развития российского бизнеса в условиях цифровой экономики.....	17
Крутиков В.К., Якунина М. В., Акимова Е.А. Особенности развития отечественной финансовой системы в условиях санкций.....	23

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Кручинкин М.В. Практика проведения анализа финансовой устойчивости и платежеспособности коммерческой организации.....	26
Бурцева Т. А., Кулешова А. А. Совершенствование работы отдела технической поддержки пользователей IT-компании (на примере ООО «1С-Пабблишинг», Г. Москва).....	30
Рахаев П.М. Учёт расчётов с подотчётными лицами и его совершенствование.....	35
Семко Е.С., Волкова Ю.С. Аутсорсинг: его настоящее и будущее.....	38
Сольвейг В.В. Особенности учета материально-производственных запасов в негосударственном учреждении здравоохранения.....	41

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Крутиков В.К., Д. Худы - Хыски Экономика доверия и потенциал цифровых технологий.....	45
Овчаренко Я.Э. Динамика показателей уровня инновационной активности.....	48
Губернаторова Н. Н., Солярик М.А. Основные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности России.....	52

МЕНЕДЖМЕНТ

Губанова Е.В., Хромылева Т.С. Оценка эффективности корпоративного управления	56
--	----

МАРКЕТИНГ

Медведева О.С., Гурова Т.С.

Внутренний маркетинг - как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия..... 61

Медведева О.С., Кузнецова Н.К.

Роль социального маркетинга в формировании взгляда населения о здоровом образе жизни..... 65

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Кузина Н.В.

Функция Кобба-Дугласа и ее графическое представление..... 70

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ 74

«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

УДК 336.025

СЕРГИЕНКО Н. С.

ПРОЕКТ «ОТКРЫТЫЙ МУНИЦИПАЛИТЕТ»: РЕАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ

THE PROJECT "OPEN MUNICIPALITY": IMPLEMENTATION AND CHALLENGES

Аннотация: в статье рассмотрена реализация проекта открытого правительства, обеспечивающего распространение подходов к внедрению открытости, используемых для государственных органов власти, на уровень местного самоуправления.

Ключевые слова: местный бюджет, бюджетная политика, открытый муниципалитет, прозрачность бюджетных данных.

Abstract: The article is devoted to the implementation of the open government project, which ensures the spread of approaches to the introduction of openness used for public authorities to the level of local self-government.

Keywords: local budget, budget policy, public municipality, the transparency of the budget data.

В последние годы обеспечение эффективного взаимодействия общества с властными структурами рассматривается как необходимое условие обеспечения устойчивости социально-экономического развития, поэтому ведется активный поиск форм их взаимодействия. Особое внимание уделяется механизмам обратной связи, с помощью которых общество получает информацию о деятельности властных структур и включается в качестве полноценного участника в процесс управления как на стадии принятия решений, так и на стадии их полной реализации.

Уже сегодня регламентация использования открытости закреплена в государственном и муниципальном управлении для многих управленческих процедур. Аналогичная практика реализуется и в зарубежных странах [4].

Системная работа по внедрению открытости в публичном управлении ведется через создание структур «Открытого правительства». Для федерального уровня подготовлены концептуальные и методические материалы, которые должны применяться в обязательном порядке. Это послужило основой для регионального уровня по формированию собственной нормативной базы. Что касается муниципального уровня, то охват и практика такой политики отличаются по регионам. При этом именно открытость на местном уровне может дать наиболее значимый результат с точки зрения мобилизации потенциала муниципальных

образований в целях устойчивого социально-экономического развития.

Открытость на местном уровне может быть обеспечена только в результате координации деятельности местного самоуправления, региональных органов власти и территориальных органов федеральной власти, расположенных в городах и поселениях.

Проект «Открытый муниципалитет» начал реализовываться структурами Открытого правительства в 2013 году в четырех «пилотных» муниципалитетах, в 2014 году количество участников составило 12. На сайте «Открытого правительства» на конец 2017 года были представлены данные 15 муниципалитетов из 7 субъектов Российской Федерации, по которым осуществляется мониторинг внедрения открытости, всего же данные представлены только от 32 субъектов РФ. Таким образом, за пять лет на сайте размещено всего 29 материалов, при этом в 2016 году на портале вообще не представлялись данные, а в 2017 году – только три материала (табл.1).

Оценка представленных материалов свидетельствует об отсутствии комплексности и общности в понимании того, какую информацию следует представлять на портале. Здесь помимо сведений о проекте «Открытый муниципалитет» представлены данные о внедрении общественного контроля, конкурсе социальных проектов, молодежном правительстве муниципалитета и др.

Таблица 1 – Материалы муниципальных образований на портале «Открытый муниципалитет»

Наименование муниципалитета	Количество материалов	Дата представления материалов	Содержание	Информация о бюджетных данных
Вологодская область				
Череповец	-	-	-	-
Красноярский край				
Ачинск	2	31 марта 2014 8 августа 2014	Открытый бюджет Ачинска	+
Канск	1	5 сентября 2013	О проекте «Открытый муниципалитет»	-
Минусинск	3	16 июля 2013 18 декабря 2013 1 июля 2014	Открытый муниципалитет Показатели работы ОМСУ Общественный контроль	-
Нижегородская область				
Нижний Новгород	6	1 ноября 2012 18 января 2013 22 апреля 2014 1 июня 2015 7 марта 2017 1 декабря 2017	Проект «Большой муниципалитет» Открытые данные Конкурс социальных проектов Эталонные практики госконтроля	-
Республика САХА (ЯКУТИЯ)				
Якутск	8	30 Декабря 2013 28 Апреля 2014 21 Мая 2014 19 Июня 2014 30 Июня 2014 4 Июля 2014 25 Июня 2015 28 Октября 2015	Год народной инициативы Раскрытие данных на портале госорганов Единая финансовая система Портал «Бюджет для граждан. Якутск»	+
Ростовская область				
Таганрог	9	28 Ноября 2012 10 Декабря 2012 13 Декабря 2012 25 Декабря 2012 29 Декабря 2012 5 Июня 2013 20 Февраля 2014 5 Апреля 2014 22 Августа 2014	Открытый регион Общее информационное пространство Открытый муниципалитет Молодежное правительство Дорожное движение	-
Тульская область				
Веневский район	-	-	-	-
Дубенский район	-	-	-	-
Заокский район	-	-	-	-
Новомосковск	-	-	-	-
Тула	20	13 Сентября 2012 18 Сентября 2012 20 Сентября 2012 14 Мая 2013 7 Июня 2013 12 Июня 2013 17 Июня 2013 18 Июня 2013	Открытый регион Открытый муниципалитет Общее информационное пространство Открытый муниципалитет Конкурс «Лучший социально-значимый проект территориального общественного самоуправления Тульской области» Сервис «Открытое ЖКХ» Механизмы взаимодействия власти и гражданского общества	-

Наименование муниципалитета	Количество материалов	Дата представления материалов	Содержание	Информация о бюджетных данных
		26 Июня 2013 15 Июля 2013 24 Сентября 2013 18 Декабря 2013 6 Мая 2014 16 Мая 2014 7 Июня 2014 30 Июня 2014 1 Июля 2014 3 Июля 2014 8 Апреля 2015 10 Апреля 2017		
Щекинский район	1	16 Декабря 2013	Открытый муниципалитет	-
Ульяновская область				
Димитровград	-	-	-	-
Ульяновск	1	12 Февраля 2013	Формирование Реестра НКО, взаимодействующих с администрацией города	-

Данные по обновлению материалов сайта свидетельствуют об отсутствии регулярности и обязательности их представления. Все это свидетельствует о том, что реализация проекта «Открытый муниципалитет» в рамках Открытого правительства фактически не состоялась.

Исследование показало, что проведение Открытым правительством мониторинга муниципальных практик не сопровождается какой-либо оценкой достигнутых результатов, отсутствует обратная связь с объектами мониторинга, не принимаются корректирующие меры реализации государственной политики в области открытости по результатам анализа данных мониторинга. В то же время отдельные технологические приемы, разработанные для федерального и регионального уровня, вполне могут быть применены в муниципальных образованиях. К примеру, вопросы, касающиеся организации процесса внедрения открытости в органах управления, самодиагностика, подходы к организации мониторинга, использование экспертных оценок и социологических опросов.

С 2012 года проводится Всероссийский конкурс местного самоуправления «Открытый муниципалитет». Число участников конкурса росло год от года: в 2012 году их было менее 100, в 2014 году — более 250, а в 2015 году — около 350. В 2016 и 2017 гг. конкурс не проводился.

Победители конкурса получают право называться «Открытым муниципалитетом». По

итогах конкурса публикуется электронный дайджест «Лучшие муниципальные практики России» - о победителях конкурсов прошлых лет. Представленные по результатам конкурса примеры внедрения элементов открытости в отдельных муниципалитетах позволяли оценить масштаб усилий органов местного самоуправления обеспечению прозрачности своей деятельности. Однако эффективность внедрения этих элементов, как правило, не оценивалось, как и показатели повышения качества управления. Исключением стал пример города Череповца, где была сделана попытка внедрения стандартов открытости. Инструменты и механизмы открытости, внедренные в Череповце, соответствуют 7 стандартам открытости:

- организация широкого многоканального доступа граждан к ресурсам о деятельности органов власти, присутствия граждан на заседаниях органов власти;
- выстраивание обратной связи с гражданским обществом (радиоприемная мэра, сайт www.cherinfo.ru, встречи с руководством города, страничка мэра «VK.com»);
- внедрение системы внешней и внутренней оценки органов местного самоуправления (проекты «Госуслуги: ваша оценка» и «Народный контроль»);
- отражение общественно значимых результатов, на достижение которых направлена работа

муниципалитета (обнародование, размещение результатов социологических опросов, показателей качества оказания услуг);

- доведение информации о работе органов местного самоуправления в понятных для граждан форматах (проект «Народный бюджет»);

- взаимодействие со СМИ;

- реализация проекта «Электронный гражданин».

В целом же, по мнению экспертов, проведение конкурса не стало мотивирующим фактором для муниципальных властей к внедрению открытости. В то же время, учитывая то, что оценивалась прозрачность и информационная открытость деятельности местных органов управления, а не открытость всей системы управления, не дает получить полноценную открытость. Ограниченность подходов проявилась и в том, что в ходе проведения конкурса сравнивались характеристики деятельности органов местного самоуправления, а не состояние открытости в муниципальном образовании в целом.

Оценка сложившейся практики позволяет сделать следующие обобщения. В тему открытости вовлечено совсем ограниченное число активных муниципалитетов, их количество в пределах 5% от их общей численности. Используемые в настоящее время подходы не способны существенным образом расширить эту совокупность. Первоначальное внимание государства в вопросах внедрения открытости на местном уровне переходит в пассивную стадию. Наблюдается снижение интереса к данной проблеме, в том числе со стороны Открытого правительства. Ресурсный потенциал, который бы мог быть мобилизован при использовании технологий открытости на местном уровне, не используется в полном объеме.

Отсутствие единства в методических подходах внедрения открытости не дает возможность получить четкое представление о направлении развития проекта помимо информационных ресурсов. До сих пор отсутствует реальный мониторинг и оценка процесса внедрения открытости на местном уровне. Поэтому принципы и элементы открытости вводятся бессистемно. В действительности большинство муниципалитетов внедряют открытость отдельных сфер, изолированных друг от друга, пользуясь ограниченным набором средств обеспечения открытости. А в большинстве случаев прозрачность сводится к информационной открытости, состоящей в обеспечении доступа к информации о деятельности органов местного самоуправления. Кроме того, крайне слабая мотивация муниципалитетов по внедрению открытости замыкается по существу на моральном поощрении ограниченного числа муниципалитетов, принявших участие в конкурсе.

Внедрение элементов открытости происходит вне контекста повышения качества муниципального управления существенно ограничивает результативность подобных действий.

Модернизация проекта «Открытый муниципалитет» предполагает адекватный учет специфики муниципального управления. Открытость на муниципальном уровне принципиально отличается от открытости для государственных органов. Обеспечение транспарентности управления в целом позволит эффективно вовлекать граждан и общественные организации в процесс управления и расширить возможности для адекватного отслеживания ситуации в муниципальных образованиях на постоянной основе, кроме того обеспечить распределение ответственности за принимаемые управленческие решения на местном уровне.

Список литературы

1. Балынин И.В. Практика использования инструмента самообложения граждан при формировании доходов местных бюджетов // Финансы и управление.- 2015.- № 2.- С. 53-62
2. Гнездова Ю.В., Матвеева Е.Е. Современные проблемы государственного аудита. Смоленск, 2014.- 151 с.
3. Прокофьев С.Е. Ключевые направления развития местного самоуправления в контексте устойчивого развития муниципальных образований / С.Е. Прокофьев, Н.Н. Мусинова /Управление устойчивым развитием. Санкт-Петербург. -2015. - С. 111 -120.
4. Прокофьев С.Е. Обеспечение бюджетной транспарентности в зарубежных странах //Финансы, - 2010. - №4. - С.62-64
5. Прокофьев С.Е. Программный подход в государственном управлении: проблемы и пути их решения // Муниципальная академия. 2016.- № 3.- С. 35-40.
6. Сергиенко Н.С. К вопросу о прозрачности публичных финансов //Финансовое право и управление. - 2017.- № 3.- С. 28-37.

УДК 64.011.6-044.337(470+571)

СОЛЯРИК М.А., ДЕМЧЕНКО В.М.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ЖКХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PROBLEMS OF MANAGING COMPANIES HOUSING AND PUBLIC UTILITIES IN THE
RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В статье проанализированы проблемы деятельности управляющих компаний ЖКХ в России, а также выявлено мнение населения страны о качестве предоставляемых услуг коммунальными организациями.

Ключевые слова: управляющая компания, товарищество собственников жилья, концентрация управления, реформа ЖКХ.

Abstract: The article analyzes the problems of the activity of the management companies of the housing and communal services in Russia, as well as the opinion of the population of the country on the quality of the services provided by the municipal organizations.

Key words: management company, homeowners association, concentration of management, housing and utilities reform.

Отечественный опыт деятельности управляющих компаний, в большинстве случаев, показывает несостоятельность данной системы. Проблемы, сопровождающие отрасль жилищно-коммунального хозяйства, представляют собой несостоятельность механизма контроля и регулирования поступления денежных средств от потребителей до поставщиков услуг через различных посредников. Деятельность таких посредников, которыми выступают управляющие компании (УК) и общества собственников жилья (ТСЖ), регулируется Жилищным кодексом, Кодексом об Административных правонарушениях, Федеральным законом «О защите прав потребителей», ФЗ №255 «О лицензировании» и другими [5]. Главной централизованной базой о предоставлении коммунальных услуг является Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства (ГИС ЖКХ), введенная в действие с июля 2016 года, т.е. до этого периода информация о деятельности этих посредников фактически отсутствовала в открытом доступе. Таким образом, было найдено решение одной из основных проблем отрасли при проведении реформ ЖКХ. Дополнительно была введена ответственность за предоставление информации данному интернет-порталу. Полный перечень возможных штрафов в деятельности УК и ТСЖ, касательно ГИС, имеет следующий вид [4]:

- размещение информации в ГИС ЖКХ: 30000 руб.;
- размещение недостоверной информации: для физ. лиц от 3000 до 5000 руб., для должностных лиц от 5000 до 10000 руб.;

- нарушение сроков, порядка или способов размещения информации: от 5000 до 10000 руб.;

- повторное нарушение: от 15000 до 20000 руб.

Однако, стоит отметить, что до 01.01.2018 года полнота и своевременность предоставления информации в ГИС относилась к лицензионным требованиям, а нарушение таковых имело более высокую цену [4]:

- для должностных лиц – штраф от 50000 до 100000 рублей или дисквалификация до 3 лет;

- для ИП – штраф от 250000 до 300000 рублей или дисквалификации до 3 лет;

- для юридических лиц – штраф от 250000 до 300000 рублей.

Кроме этих штрафов в Кодексе об Административных правонарушениях прописаны и другие санкции для УК и ТСЖ: за неисполнение своих обязанностей – до 10000 рублей, за залив квартиры по причине ненадлежащего состояния коммуникаций – в полном размере убытка для собственника жилья.

Очевидно, что размеры штрафов не соответствуют нынешним реалиям, а значит, управляющим компаниям может быть выгоднее уплатить сумму административной санкции, а поступившие средства от потребителей использовать иным способом.

Следующей проблемой отрасли ЖКХ является постепенный неуклонный рост износа жилого фонда России (табл. 1). Данный показатель в среднем по стране равен 48,25%. Однако, эта величина является достаточно условной, так как показатели по федеральным округам и областям существенно разнятся между собой.

Проблема износа жилого фонда достаточно неоднозначна потому, что сумма сборов и начислений в фонд капитального ремонта растет с каж-

дым годом (рис.1), а доля включения многоквартирных домов в региональные программы капитального ремонта остается на низком уровне (рис.2).

Таблица 1 – Средний процент износа жилого фонда в 2017 году по федеральным округам [6]

Округ	Центральный ФО	Северо-Западный ФО	Южный ФО	Северо-Кавказский ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальневосточный ФО
Средний % износа	49,98	54,15	48,76	52	57,90	32,10	40,69	50,43

Размер взносов на капитальный ремонт собственников жилья в Российской Федерации варьируется от 5 до 9 рублей в месяц с квадратного метра жилой площади. То есть в среднем, если брать величину взноса 7 рублей и величину жилой площади 60 квадратных метров, в месяц россияне уплачивают примерно 420 рублей, однако данная величина существенно отличается по регионам. За год объем растет до 5040 рублей. Учитывая, что капитальный ремонт многоквартирных домов желательно проводить не реже чем раз в 30 лет, то сумма с одной квартиры достигает 151200 рублей. Проведем сравнение с другими странами [3]:

- Белоруссия: размер взносов составляет 600 рублей (2,3 российских рубля) в месяц с квадратного метра;

- британцы за 2013 год заплатили 716 фунтов за содержание и ремонт домов (примерно 6000 российских рублей в месяц);
 - в Германии ежемесячные взносы на капремонт составляют 40 евроцентов с 1 квадратного метра (31 российский рубль);
 - в Испании годовые взносы на капитальный ремонт равняются 2 тысячам евро (примерно 12 тысяч рублей в месяц).

Но, несмотря на существенную разницу в цене капремонта в России и Европе, разница в качестве, порядке и сроках предоставления данной услуги также создает преимущество в пользу последней.

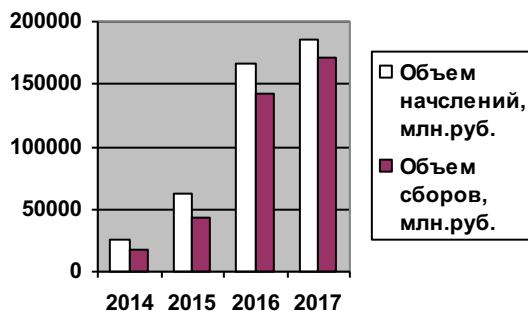


Рисунок 1. Объемы начислений и сборов на капитальный ремонт [6].



Рисунок 2. Доля домов, внесенных в региональные программы капитального ремонта в 2017 году [6].

Интересным фактом, отражающим современное состояние управляющих компаний ЖКХ в России, является существенные объемы дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность (231,7 млрд. руб.) в этом случае выступает обязательствами жителей по оплате коммунальных платежей, а кредиторская задолженность (208,68 млрд. руб.) может быть связана с бюджетом и поставщиками ресурсов. Задолженность перед бюджетом для государства

следует рассматривать как материальный ущерб, нанесенный интересам государства и обществу в целом, ведь недополученные денежные средства сокращают объемы финансирования социальных программ, не позволяют вовремя профинансировать государственные и муниципальные заказы, раскручивая тем самым спираль «взаимных неплатежей» в экономике [1]. В свою очередь, задолженность потребителей перед УК ведет к недополучению прибыли организацией, а значит

тормозит процесс расширения деятельности и усугубляет ее финансовое положение [2].

Следующим недостатком сформированной системы ЖКХ является концентрация управления многоквартирными домами (МКД) в управляющих компаниях. В зарубежной практике превалирует ситуация с большой конкуренцией среди управленческих компаний, специализирующихся на разных услугах (газоснабжение, водоотведение, электричество и т.д.). В то же время в России у потребителя жилищно-коммунальных услуг стоит выбор лишь между УК и ТСЖ, которые предоставляют весь набор услуг. Главным различием между УК и ТСЖ является то, что управляющая компания выступает частной организацией, возлагающей на себя обязанность выстраивать отношения с ресурсными поставщиками для стабильного и качественного предоставления коммунальных услуг на коммерческой основе. ТСЖ, чаще всего, представляет совокупность собственников жилых помещений (квартир в многоквартирном доме), которые отстаивают свои интересы

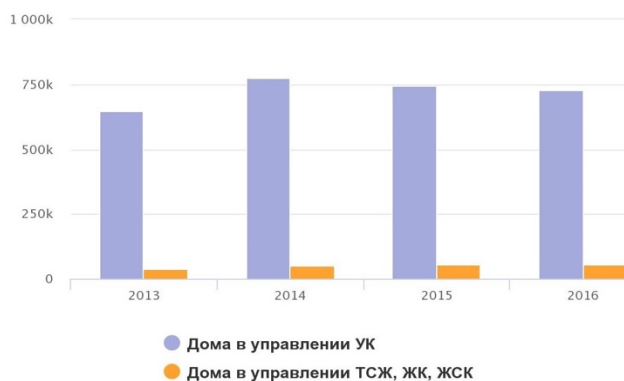


Рисунок 3. Формы управления многоквартирными домами [6].

Что касается качества коммунальных организаций в целом, то по результатам опроса, проведенного доктором экономических наук А. Н. Зубцом [7], мнение жителей городов России сложились следующим образом:

- 1) численность довольных состоянием своих многоквартирных домов возросла с 59% до 63% за 5 последних лет;
- 2) довольных благоустройством города осталась на уровне 67%;
- 3) довольных работой и качеством жилищно-коммунальных служб возросла с 36% до 53%;
- 4) согласных с утверждением, что город полностью приспособлен для жизни выросла с 79% до 83%;

с коммунальными организациями касательно порядка поставки ресурсов, сроков за их оплату и т.д.

Главная проблема концентрации управления МКД в управляющих компаниях заключается в самой цели деятельности. То есть для УК главной целью осуществления основной деятельности является получение прибыли, в то время как для ТСЖ прибыль не играет главной роли, а в первую очередь они настаивают на установлении наиболее выгодных для себя цен на коммунальные услуги.

На рисунках 3 и 4 наблюдается следующая ситуация: несмотря на количественное преимущество на рынке многоквартирные дома выбирают именно управляющие компании в качестве посредника в выстраивании отношений с коммунальными организациями. Это происходит, возможно, на фоне нежелания вникать в различные законодательные акты и другие документы, с помощью которых и нужно отстаивать свои интересы. Для сравнения, в странах Европы преобладают именно объединения жильцов, аналогом которых в российской практике выступает ТСЖ.



Рисунок 4. Численность управляющих организаций [6].

- 5) довольных объемами строительства новых высоток увеличилась с 71% до 90%.

Таким образом, можно сделать вывод, что жилищно-коммунальное хозяйство России является отличной платформой для инвестиционных вложений, однако, основные фонды данной отрасли неуклонно изнашиваются, как жилой фонд, так и коммуникации, а, значит, нуждается в срочных денежных вливаниях для недопущения «коммунального коллапса», который может привести к росту необходимых привлеченных средств в разы.

Список литературы

1. Солярик М.А. Задолженность по налогам и сборам как угроза экономической безопасности государства // Вестник научных конференций. № 2-6 (18). – 2017. – с. 111-112.
2. Устымчук С.С., Солярик М.А. Управление прибылью коммерческой организации // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. № 8. 2016. – с. 119-120.
3. Быховская П. Правила евроремонта. – 2016. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gazeta.ru/social/2016/02/28/8081405.shtml?updated>
4. Кочетков Ю. Штрафы за ГИС ЖКХ в 2018 году. – 2017. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.burmistr.ru/blog/izmeneniya-zakonodatelstva/shtrafy-za-gis-zhkkh-v-2018-godu/>
5. Какую ответственность несет управляющая компания? [Электронный ресурс]. — URL: <http://77metro.ru/otvetstvennost-upravljajushhej-kompanii.html>.
6. Интернет-портал «Реформа ЖКХ». [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.reformagkh.ru/analytics>
7. Система ЖКХ лучше всего работает в Набережных Челнах, Тюмени, Грозном, Краснодаре и Красноярске. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.fa.ru/Documents/55_Cities_2017.pdf
8. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения отдельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник. 2016. № 3. С. 26-32.
9. Губернаторова Н.Н. Методические подходы к оценке финансовой безопасности организации // Калужский экономический вестник. 2017. № 3. С. 28-34.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 336

ФЕДОТОВА Е.В.

СТАНДАРТНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ – МНОГО ИЛИ МАЛО

STANDARD TAX DEDUCTION – A LOT OR A LITTLE

Аннотация: Улучшение демографии, увеличение рождаемости, поддержание материального благосостояния родителей входят в основные задачи, которые ставит перед собой государство. В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с получением стандартных налоговых вычетов на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, на обеспечении которых находится ребенок. Вскрывается вопрос о достаточности данного стандартного налогового вычета, применяемый в соответствии со ст. 218 НК РФ для физических лиц по ставке 13%.

Ключевые слова: стандартный налоговый вычет, налог на доходы физических лиц, Налоговый кодекс Российской Федерации.

Annotation: improvement of demography, increase of birth rate, maintenance of material well-being of parents are the main tasks set by the state. This article discusses issues related to the receipt of standard tax deductions for the parent, spouse (spouse) parent, adoptive parent, which is a child. The question of sufficiency of this standard tax deduction applied according to Art. 218 of the tax code for physical persons at the rate of 13% is opened.

Key words: standard tax deduction, the tax to incomes of physical persons, the Tax code of the Russian Federation.

НДФЛ применяется во многих налоговых системах стран мира и имеет как экономическое, так социальное значение. Данный налог является эффективным инструментом в социальной политике, которая сглаживает неравенства в уровне жизни населения, способствует увеличению доходов и обеспечивает социальную поддержку.

Налоговый вычет – это государственная льгота, позволяющая законно снизить налоговую нагрузку с родителей, усыновителей.

В соответствии со статьей 218 гл. 23 НК РФ стандартный налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах [1]:

1 400 рублей - на первого ребенка;

1 400 рублей - на второго ребенка;

3 000 рублей - на третьего и каждого последующего ребенка;

12 000 рублей - на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Указанный налоговый вычет производится на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта

в возрасте до 24 лет.

Применение налоговых вычетов на детей позволяет родителям уменьшить налогооблагаемую базу, тем самым получить на руки большую сумму.

Курс нашей страны взят на улучшение демографии, увеличения рождаемости, на поддержание материального благосостояния родителей, которые должны быть заинтересованы в рождении как можно большего количества детей.

В Российской Федерации существует множество социальных Государственных программ, одними из которых являются: Единовременное пособие на рождение ребенка, Пособие по беременности и родам, Ежемесячная компенсационная выплата лицам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет, Материнский капитал и многое другое, которые обеспечивают социальную стабильность и улучшение качества жизни населения.

Статья 218 гл. 23 НК РФ имеет социально-экономическую значимость и должна быть направлена на оказание материальной помощи в виде налогового вычета плательщикам НДФЛ по ставке 13%, имеющих несовершеннолетних детей и детей, не достигших 24 летнего возраста, учащегося очной формы обучения [2, 150].

На первый взгляд, стандартный налоговый вычет не такой уж и маленький, однако, рассчитав налогооблагаемую базу и сумму налога, можно

увидеть, что налоговый вычет на ребенка совсем мизерный. Предлагаем рассмотреть на следующем примере.

Средняя заработная плата в месяц Иванова составляет 30 000 руб. (работает и живет в г. Калуга). Имеет на иждивении двух несовершеннолетних детей. Рассчитаем НДФЛ за месяц с учетом стандартных налоговых вычетов, которые ему полагаются в соответствии со статьей 218 НК РФ.

- 1) $30\,000 - 2800 = 27\,200$ руб. - налоговая база
- 2) $27\,200 * 13\% = 3\,536$ руб.- размер налога, уплаченный в бюджет РФ
- 3) $30\,000 - 3\,536 = 26\,464$ руб. – причитается на руки.

Следует отметить, что данный стандартный налоговый вычет работнику полагается пока его совокупный доход не достигнет 350 000 руб. Так, данный стандартный налоговый вычет может быть начислен только за 11 месяцев, т.к. в двенадцатом месяце будет превышение ограничения совокупного дохода.

Рассмотрим аналогичную ситуацию при отсутствии у работника Петрова детей.

- 1) $30\,000 * 13\% = 3\,900$ руб. – размер налога, уплаченный в бюджет
- 2) $30\,000 - 3\,900 = 26\,100$ руб. – причитается на руки

Разница между заработной платой двух работников составит 364 руб. Мы видим, что размер разницы совсем не велик. А сколько средств и сил необходимо родителю, чтобы ребенок был обут, одет, получил образование.

В соответствии с Постановлением Правительства Калужской области от 29.08.2017 N 479 "Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Калужской области за II квартал 2017 года" величина прожиточного минимума на душу населения за II квартал 2017 г. установлена в размере 9665 рублей [3].

По категориям населения величина прожиточного минимума установлена в следующих размерах:

- для трудоспособного населения – 10 390 рублей;
- для пенсионеров – 8 059 рублей;
- для детей в возрасте до 15 лет включительно – 9 487 рублей.

Данные расчеты и представленные материалы заставляют задуматься: достаточен ли стандартный налоговый вычет, применяемый в соответствии со ст. 218 НК РФ для физических лиц по ставке 13%.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017)
2. Сергеева И.А., Федотова Е.В. Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 3 февраля 2014 г. В 7 частях. Часть III. М.: «АР-Консалт», 2014. С. 149-152
3. <http://www.consultant.ru/> - ИСС КонсультантПлюс.
4. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник. 2016. № 3. С. 26-32.
5. Губернаторова Н.Н. Методические подходы к оценке финансовой безопасности организации // Калужский экономический вестник. 2017. № 3. С. 28-34.

Калужский филиал РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева

УДК 65.011.8

ХАХАЛИН Д.И., ГУБАНОВА Е.В.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ**DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION MANAGEMENT SYSTEM AS A TOOL FOR SOLVING EMERGING PROBLEMS**

Аннотация: В данной статье рассмотрен процесс развития системы управления организации, а также рассмотрены возможные пути решения возникающих проблем, которые могут возникать у любой организации. Также были рассмотрены типы реагирования организации на возникающие проблемы и были приведены типы информационно-поведенческих подсистем, которые выбирает для себя организация в период изменений в аппарате управления.

Ключевые слова: развитие системы управления организации, проблемы развития системы управления, типы реакций системы управления на возникающие проблемы, типы информационно-поведенческих подсистем, система управления, управленческое решение.

Abstract: This article discusses the process of developing the management system of the organization, as well as possible ways of solving emerging problems that can arise in any organization. Also, the types of the organization's response to emerging problems were considered and the types of information-behavioral subsystems that the organization chooses for itself during the period of changes in the administrative apparatus were listed.

Keywords: the development of the management system of the organization, the problems of developing the management system, the types of management system responses to emerging problems, the types of information-behavioral sub-systems, the management system, the management decision.

На современном этапе развития экономики происходят постоянные процессы совершенствования и развития системы управления организацией. В любой системе, которая терпит какие-либо изменения, возникают некоторые проблемы и трудности. И здесь создается ряд различных подходов, которые имеют и противников, и сторонников.

Стоит отметить интересный факт, что до сих пор наибольшее количество управленческих подходов, которые как-то относятся к решению проблем, возникающих при развитии организации, ориентированы на учет прошлого опыта при решении проблем подобного характера. Этот факт объясняется тем, что при положительном разрешении той или иной ситуации складывается стереотипное мнение о возможности достижения желаемого результата при возникновении аналогичной ситуации в будущем, т.е. для решения аналогичной ситуации в будущем будут использоваться те же механизмы и те же модели, что и в прошлый раз [6, с. 371]. Однако, к сожалению, в современных реалиях данный подход уже не будет приносить желаемых результатов. В недалеком прошлом была возможность анализировать меньшие объемы информации, что в

свою очередь позволяло быстрее достигать желаемых результатов, но на данный момент информация разрастается лавинообразно, что не позволяет использовать старую модель решения проблемы, т.е. необходимо изучать и анализировать новую информацию, которая может резко меняться и увеличиваться в объемах, тем самым в корне меняя представление о ситуации на рынке и воздействию внешней среды на организацию. Именно по этой причине данный подход более не оправдывает себя [2, с. 106].

Альтернативой старому подходу появляется новая модель решения проблемы. Основным смыслом нового подхода заключается в том, что при возникновении проблемы организация, в виде ответной реакции, должна использовать принцип принятия и готовности решать проблему, т.е. для решения возникшей проблемы будет использоваться не заготовленная ранее информация, а будет происходить анализ ситуации и будет производиться построение плана по уменьшению негативного воздействия проблемы на организацию исходя из потребностей организации в разрешении данной проблемы, а также будет производиться анализ имеющихся возможностей для решения проблемы. Именно

по этой причине для решения новой проблемы необходимо будет строить свой уникальный план по ее решению. При реализации данного механизма ответной реакции организации на проблему важную роль будет играть умение системы управления быстро и точно реагировать на возникающие проблемы. Это необходимо, в первую очередь, потому что, будет выстраиваться новый механизм взаимодействия всех структур, который будет действовать в дальнейшем [5, с. 47].

На сегодняшний день выделяются три наиболее часто используемых типа реакции системы управления на возникновение различных проблем.

Первый тип – это тип реагирования, который базируется на старом (стереотипном) подходе к решению проблемы, при использовании которого, как уже отмечалось ранее, используется ранее разработанные модели и ранее приобретенный опыт. Данный тип реагирования системы управления предполагает решение возникшей проблемы в любом случае, вне зависимости от ее содержания, природы и динамики. В период разрешения проблемы в организации, зачастую, наблюдается проведение каких-либо перестроек в системе управления, а именно – происходит создание новых управленческих органов. В итоге данный тип реагирования превращается вовсе не в способ решения возникших перед

организацией проблем, а в способ расширения административных служб и увеличение количества административного персонала.

Второй тип – это тип реагирования, при использовании которого базовой составляющей является отказ от каких-либо изменений в структуре управления организацией. Однако, допускается проведение незначимых, крайне несильных изменений в данной структуре. Главная идея данного типа реагирования – это анализ сложившейся ситуации. При возникновении проблемы производится подробная процедура выявления ее причин, а также производится анализ ресурсов организации для погашения негативного влияния от этой проблемы на организацию. Также производится определение и решение в необходимости применения каких-либо изменений в рамках организации, а также рассматриваются различные способы решения проблемы.

Третий тип – это тип реагирования, который базируется на комплексной перестройке системы управления в зависимости от той или иной ситуации. Иными словами, при возникновении какой-либо проблемы производится комплексный анализ ситуации и на основании полученной информации происходит принятие решения о перестройке системы управления для решения поставленных задач, которые помогут решить возникшую проблему.

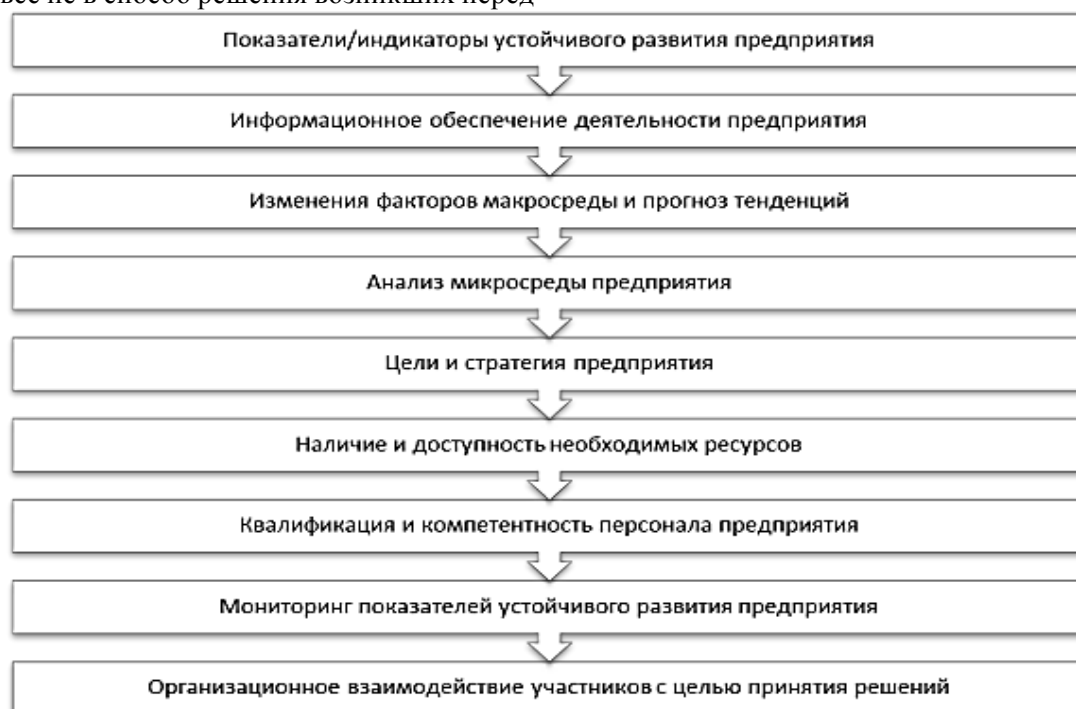


Рисунок 1. Последовательность анализа факторов, отражающих состояние внешней и внутренней среды организации

Для современных реалий функционирования организаций и появления проблемы при их развитии данный тип реагирования системы управления является наиболее оптимальным. Причиной этому является возможность достижения положительного результата деятельности для организации. Также, существует возможность уменьшить затраты на функционирование всей системы управления. Помимо всего прочего, данный тип реагирования в наибольшей степени соответствует целям, которые ставит перед собой любая инновационно-развивающаяся организация.

Неоспоримым фактом является тот факт, что при формировании системы управления устойчивостью организации необходимо учитывать возможное влияние целого ряда факторов,

таких как: внутренние, экономические, политические, технологические, факторы конкуренции и социального поведения и др. На рисунке 1 представлен пошаговый анализ данных факторов, которые отражают актуальное состояние внешней и внутренней среды организации.

На сегодняшний день главным вопросом для организации, в которой происходит формирование модели управления, является выбор наиболее правильного типа информационно-поведенческой подсистемы. Это важно, так как существует несколько типов данных подсистем и при неправильном выборе у организации могут начаться проблемы с корректным функционированием различных ее составляющих. Для этого рассмотрим различные типы информационно-поведенческих подсистем, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение типов информационно-поведенческих подсистем организации

Основные характеристики подсистемы	1 тип информационно поведенческой подсистемы	2 тип информационно поведенческой подсистемы	3 тип информационно поведенческой подсистемы	4 тип информационно поведенческой подсистемы
Особенность структуры управления	Явновыраженная формальная структура	Явновыраженная формальная структура	Формальная структура с элементами децентрализации	Гибкая структура управления, направленная на саморазвитие
Источники инициирования действий и деятельности в целом	Использование распоряжений и приказов	Использование распоряжений и приказов	Зарождение творческого отношения к работе, возникновение самодеятельности	Творческое отношение к работе, самоорганизуемость, самонастраиваемость
Наличие формального контроля исполнения	Необходим и сильно развит, является важной функцией управления	Необходим и сильно развит	Формальный контроль теряет ведущее значение, ориентация на получение больших результатов за счет внутренних отношений	Сведен к минимуму
Направленность интересов работников	Во вне организации	Доминируют собственные цели и интересы, находящиеся за пределами интересов организации	Появление активности в осуществлении производственной деятельности	Органичное сочетание личных интересов со стремлением к получению высоких результатов организации
Отношения между работниками по поводу работы	Формальные	Характерно наличие процесса создания групп внутри коллектива	Распространение групповых форм совместной деятельности	Широкое распространение открытых обсуждений, выработка единого мнения
Особенности организации системы информации	Низкий уровень владения информацией у сотрудников	Официальная система информирования функционирует плохо; практикуется неформальный сбор и распространение информации	Создание атмосферы гласности	Получение информации, ее обработка, хранение и передача осуществляются с помощью быстродействующей техники
Доступность информации	Низкая из-за формальных ограничений и неразвитости базы распространения информации	Низкая. Причина - сокрытие информации	Осознание роли и значимости широкой информированности работников	Информация и информированность являются органичными составляющими функционирования системы

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что каждая организация должна добросовестно подойти к вопросу выбора типа информационно-поведенческой подсистемы. Сам процесс применения конкретной выбранной модели подсистемы должен соответствовать требованиям и условиям использования ее в рамках организации, т.е. данная модель не должна мешать стабильной работе организации, а также должна соответствовать выбранному подходу к решению проблем совершенствования системы управления. Также, одним из условий при выборе информационно-поведенческой подсистемы, является условие сохранения обеспечения экономической безопасности организации в целом.

Важно не забывать, что выбор типа информационно-поведенческой подсистемы для системы управления организацией, а также создание и реализация программы развития системы управления организацией, должны начинаться с реализации изменений фундаментальных подходов к управлению. При управлении организацией и применении различных подходов используется матрица построения и осуществления различных процессов управления. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что при использовании данного подхода необходимо уделять внимание преобразованию отдельных связей, элементов или подсистем управления организацией и производить все изменения исходя из новых принятых принципов управления.

Одним из важнейших, и в тоже время спорным, вопросов в рамках определения управления является требование отказа от принципа повышения функциональных качеств у новых органов управления, которые создаются в процессе изменения всей системы управления в целом, а также от принципа повышения их эффективности. Обоснование у данного тезиса такое: при формировании качественно новой системы управления организацией главный упор должен делаться на содержание тех новых задач, которые ставятся перед организацией. Иными словами, необходимость в изменении системы управления и направление данных изменений должны происходить от появления новых задач, которые ставятся перед организацией, а не от необходимости внесения изменений по причине несовершенства отдельных сторон системы управления или отсутствия возможности повысить эффективность органов управления.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать следующий вывод. Процесс развития системы управления организации – это многоступенчатый и не моментальный процесс, который требует большого количества затрат как временных, так и финансовых. При проведении изменений необходимо грамотно оценивать ситуацию как внутри организации, так и за ее пределами, вовремя реагировать на возникающие проблемы, проводить соотнесение принимаемых действий и результатов от них.

Список литературы

1. Алексахина В.Г., Хорошавина Н.С., Банк С.В. и др. Инновационные процессы в российской экономике // Москва, 2016. 340 с.
2. Кузнецов Д.В. и др. Инвестиционный менеджмент. Учебник и практикум / Москва, 2016. 285 с.
3. Балынин И.В. Финансовый контроль в современных социально-экономических условиях: особенности, виды и методы // Аудит и финансовый анализ. 2016. №6. С. 152-154
4. Березин С.А. Методы выбора оптимального решения, используемые для решения управленческих задач строительных организаций // В сборнике: Дни студенческой науки Сборник докладов научно-технической конференции по итогам научно-исследовательских работ студентов института экономики, управления и информационных систем в строительстве и недвижимости. 2017. С. 286-290.
5. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Финансовая среда организации. учебное пособие/Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал. Калуга, 2015. -88 с.

УДК 330.101.8

ГУБАНОВА Е. В., ДЕМИЧЕВА М. А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИFEATURES OF THE RUSSIAN BUSINESS' DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS
OF THE DIGITAL ECONOMY

Аннотация: в работе рассматриваются особенности и перспективы развития цифровой экономики в России, последствия и готовность бизнеса к данным изменениям, стратегии развития в новых условиях.

Ключевые слова: цифровая экономика, интернет-торговля, информационные технологии, цифровизация.

Abstract: This paper considers the features and prospects for the development of the digital economy in Russia, the effects and readiness of the business for these changes, the development strategy in the new conditions.

Keywords: digital economy, Internet-trade, information technologies, digitalization.

В индустриальной экономике рост производства характеризуется наращиванием физических размеров предприятия: увеличением количества оборудования, его мощности, расширением штата сотрудников и т. д. В настоящее время мир вступает в эпоху постиндустриальной цифровой экономики, которая кардинально изменяет ситуацию: на первое место выходят проблемы, связанные с развитием информационной сферы, средств массовой информации и коммуникаций, использованием современных информационных систем для развития экономики и стабилизации общественного развития в целом.

Вместе с тем построение цифровой экономики требует значительных издержек и вряд ли в полной мере может быть осуществима повсеместно на необходимом качественном уровне. В результате выживание и победа в обострившей конкурентной борьбе в первую очередь зависит от готовности и реакции бизнеса и власти на постоянные изменения среды.

На данный момент нельзя утверждать, что понятие «цифровая экономика» устоялось в научных кругах, чаще всего его используют бизнес-общества и представители государственных и наднациональных структур (Таблица 1).

Таблица 1 - Определение термина «цифровая экономика» в различных источниках

№ п.п.	Источник	Определение	Уровень восприятия экономики
1	Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 гг.	Хозяйственная деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы	Макроэкономика
2	Всемирный банк	Система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий	Мезоэкономика
3	Исследовательский центр журнала «Economist» и компания IBM	Экономика, способная предоставить высококачественную ИКТ-инфраструктуру и мобилизовать возможности ИКТ на благо потребителей, бизнеса и государства	Макроэкономика
4	Герман Греф, президент Сбербанка России	Экономика, приводящая к тому, что победитель получает все. Первый игрок 60, второй игрок 30, 10 — все остальные	Микроэкономика

Под цифровой экономикой понимается:

- смена экономического уклада, изменение традиционных рынков, социальных отношений, государственного управления, связанная с проникновением в них цифровых технологий;

- принципиальное изменение основного источника добавленной стоимости и структуры экономики за счет формирования более эффективных экономических процессов, обеспеченных цифровыми инфраструктурами [4, с. 89-90];

- переход функции лидирующего механизма развития экономики к институтам, основанным на цифровых моделях и процессах [2, с. 70-71].

Цифровая экономика является ключевым направлением развития Российской Федерации до 2030 года. В мае 2017 г. была утверждена Стратегия развития информационного общества, а в июле того же года – государственная программа

«Цифровая экономика Российской Федерации». Программой определены цели, задачи, сроки реализации основных мер государственной политики по созданию необходимых условий для развития в России цифровой экономики в рамках пяти базовых (нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенции и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность) и трех прикладных (государственное управление, «умный город» и здравоохранение) направлений [5].

Сегодня Россия находится на 39-м месте в мире по уровню развития цифровой экономики по данным американской консалтинговой компании BCG, отставая от стран-лидеров (Дания, Великобритания, Швеция, Норвегия и Нидерланды) на пять-восемь лет (Таблица 2).

Таблица 2 – Рейтинг стран по уровню развития цифровой экономики в 2016 г.

Позиция в рейтинге	Страна	Среднее значение индекса BCG e-Intensity
1	Дания	213
2	Люксембург	212
3	Швеция	208
4	Южная Корея	205
5	Нидерланды	198
6	Норвегия	191
7	Великобритания	191
...		
35	Китай	120
36	Израиль	118
37	Румыния	118
38	Словения	114
39	Россия	113
40	Италия	109
...		
43	Бразилия	97

Источник: BCG

По оценкам Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), доля цифровой экономики России по итогам 2016 года составила 75 млрд. долл. или 2,8% ВВП страны. Большая часть (84%) приходится на сферу потребления: интернет-торговлю, услуги, онлайн-поиск и покупки офлайн. В то время как в Европе доля цифровой экономики в ВВП превышает 5%, в США — 6%, а в Китае уровень цифровизации выше, чем уровень развития экономики в целом, — на долю интернета приходится более трети ВВП страны [6].

Рынок интернет-торговли растет в России высокими темпами. В 2014 году рост составил 31%, в 2015 году – 7%, в 2016 году - 21%. Аналитики ожидают, что в 2017 году объем интернет-торговли вырастет еще на 20% и достигнет 1,1 трлн. руб. Впрочем, как указывается в отчете Центра развития Высшей школы экономики, доля интернет-торговли в общем объеме розничной торговли в РФ остается достаточно низкой, около 4%, в то время как в развитых странах ее доля находится на уровне 12% (Рисунок 1).

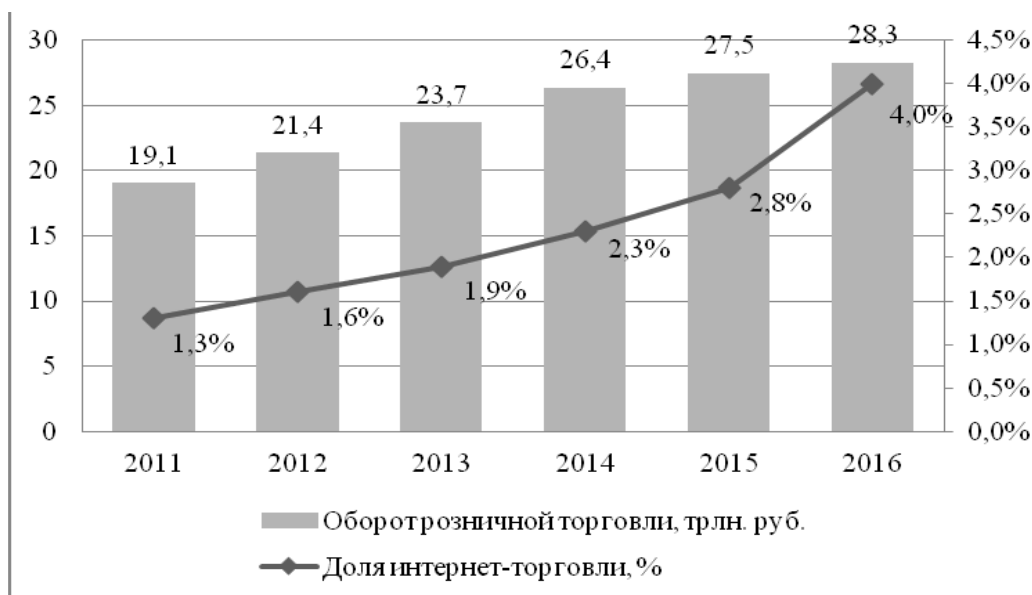


Рисунок 1. Динамика доли интернет-торговли в общем объеме розничной торговли в РФ

Источник: данные Росстата и InSales

Кроме того рост онлайн-торговли в России в первую очередь обусловлен бурным ростом продажи товаров из зарубежных интернет-магазинов напрямую физическим лицам на территории России. По данным Всемирного банка ни одна российская интернет-компания не входит в первую двадцатку интернет-компаний в мире – они все американские или китайские.

Ситуация на рынке информационных технологий России в 2016 г. также стабилизировалась, если смотреть на нее из-за рубежа: сокращение объема рынка в валютном выражении если и имело место, то составило не более 3-4% после обвала почти на 40% в 2015 г. и на 16% годом ранее (Таблица 3). Если же занять позицию российских ИТ-компаний и потребителей, то по итогам 2016 г. можно увидеть явное улучшение ситуации на ИТ-рынке [1, с. 90-91; 3, с. 46-47].

Таблица 3 – Российский ИТ-рынок в 2013-2017 годах

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г. (прогноз)
В долларах (рост/падение за год)	\$33 млрд. (-1%)	\$28 млрд. (-16%)	\$17,8 млрд. (-39%)	≈\$17 млрд. (-3-4%)	\$18,5-20,5 млрд. (+10-20%)
В рублях (рост/падение за год)	1,05 трлн. руб. (+3,9%)	1,063 трлн. руб. (+1,2%)	1,08 трлн. руб. (+1,6%)	1,137 трлн. руб. (+5,3%)	1,19-1,25 трлн. руб. (+5-10%)
Изменение в рублях с учетом инфляции	-2,4%	-9,1%	-9%	≈0%	+0-5%
Бивалютный индекс «РУССОФТ»	-	-10,6%	-25%	≈0%	+5-10%

Источник: «РУССОФТ» (по данным международной исследовательской компании IDC)

В 2017 году также прогнозируется рост ИТ-рынка на 5%. По мнению IDC, в 2017 году позитивную динамику подтверждают данные о поставках смартфонов (+19%), настольных ПК (+6% после 3 лет непрерывного снижения), облачных услуг (+50% в сегменте IaaS) и устройств для печати (+16%).

К ключевым лидерам ИТ-рынка, завоевывающим новые доли рынка, относят следующие компании: «Ростех» (специализируется на про-

мышленном производстве и научных исследованиях и разработках), Ростелеком (один из крупнейших игроков рынка облачных услуг, участник проекта гособлака), Росатом (участник государственной программы «Цифровая экономика», планирует реализовать комплекс решений «Цифровое предприятие»), Сбербанк Технологий, Яндекс (учредил дочку по развитию облачных технологий). Основными потребителями продуктов и услуг ИТ-рынка остаются банки (26% от общего

объема ИТ-рынка, с учетом ЦБ), нефтегазовый сектор (25%) и госсектор (17%) (Рисунок 2) [7].

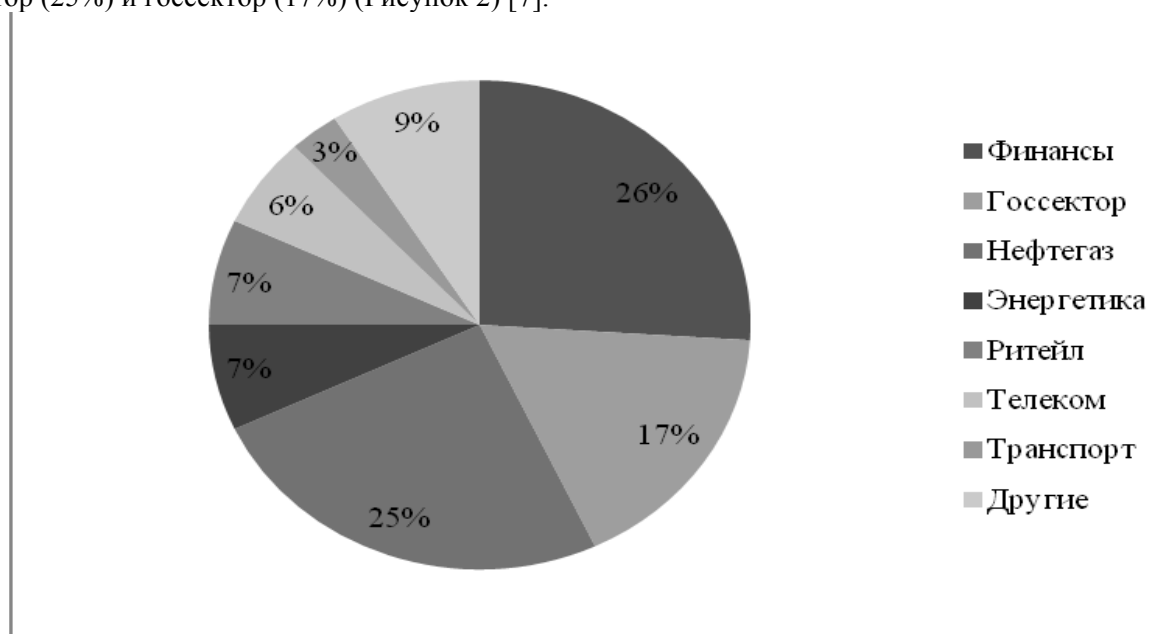


Рисунок 2. Отраслевая сегментация основных покупателей ИТ-рынка, 2017 г.

Таким образом, в России в виду принятой государственной программы «Цифровая экономика», а следовательно, запланированной государственной поддержки развития цифровой экономики, наметившегося роста некоторых отраслей цифровой экономики (рынка интернет-торговли, ИТ-рынок) сложились благоприятные условия для дальнейшей цифровизации экономики. Данные изменения отвечают требованиям мировой конъюнктуры, так как только цифровая революция позволит вырваться России в лидеры мировой цифровизации и обеспечит стране конкурентоспособность на глобальном интернет рынке.

Однако сам бизнес не готов к таким быстрым переменам. В 71% компаний признают, что цифровая трансформация необходима для сохранения конкурентоспособности в меняющемся мире, приводит данные глобального исследования американская Dell EMC, подготовленного

аналитиками Enterprise Strategy Group (ESG). Однако 95% не используют трансформацию ИТ-инфраструктуры, процессов, способов доставки и сервиса для достижения своих бизнес-целей. По оценкам профессора Йельского университета Ричарда Форстера, лишь 25% предприятий с наивысшей капитализацией из списка Standard & Poor's смогут сохранить свои лидерские позиции в пятилетней перспективе при условии, что будут работать в цифровой парадигме — быстрее, эффективнее и с большим фокусом на потребителе [2].

Так что же несет цифровая экономика бизнесу? Это возможность роста для компаний или угроза выживания?

Безусловно, цифровая экономика оказывает огромное влияние на разные стороны деятельности компаний (Таблица 4).

Таблица 4 - Достоинства и недостатка цифровой экономики для бизнеса

№ п.п.	Достоинства	Недостатки
1	Снижение издержек	Рост рисков и уровня неопределенности
2	Рост скорости и эффективности принятия решений	Рост затрат на ИТ-технологии
3	Возможность быстрого роста	Риск утраты сферы влияния
4	Снижение трудоемкости труда	Рост требований к компетенциям сотрудников в ИТ-области

С одной стороны, новейшие информационно-коммуникационные технологии позволяют снижать издержки компаний, повышать эффективность и скорость принятия решений. С другой

стороны, цифровая экономика несет с собой рост рисков и уровня неопределенности во время принятия стратегических решений в виду очень не-

устойчивой конъюнктуры из-за динамических изменений на технологическом уровне, обострения конкуренции. Таким образом, успех компании в условиях цифровой экономики зависит в первую очередь от способности организации предугадывать и быстро реагировать на изменения среды, от выработываемой стратегии развития. Выделяют следующие виды стратегий организаций по отношению к цифровой трансформации:

1. «Бессистемность» - компании-консерваторы сопротивляются цифровым преобразованиям. В результате бизнес стагнирует, цифровые технологии используются только в крайнем случае, например для противодействия угрозам;

2. «Освоение возможностей» - компании осознали необходимость в разработке цифровой бизнес-модели, ориентированной на потребителя, но ограничились отдельными проектами;

3. «Воспроизводимые результаты» - организации, внедрившие и координирующие цифровую бизнес-модель, ориентированную на потребителя, но не предусматривающие разработку и использование цифровых новшеств;

4. «Управляемая» - с помощью слаженного управления бизнесом и ИТ, компания выпускает продукты и услуги, которые основываются на цифровых технологиях;

5. «Оптимизированная» - компании активно пользуются новейшими цифровыми разработками и бизнес-моделями, оказывают непосредственное влияние на рынок. В итоге организация задает основные тренды на рынке, в том числе и в своих интересах [6, с. 13].

При этом стоит отметить, что при разработке стратегии построения эффективного цифрового бизнеса акцент должен быть сделан в первую очередь не на внедрении информационных технологий, а на следующих ключевых аспектах:

1. В основе разрабатываемой модели бизнеса должна лежать передовая идея, повышающая эффективность взаимодействия компании с потребителями. Так, например, «Яндекс Такси» определенно технологическая компания. Однако ее успех обусловлен применением новой модели взаимодействия пользователей и поставщиков услуг, которой до этого не было ни у одного из традиционных игроков рынка перевозок;

2. Цифровизация бизнеса не может обойтись без базовой автоматизации компании: автоматизации управления ресурсами и отношений с клиентами, внедрении системы бюджетирования, оцифровки управления производством и качеством, создании системы корпоративной отчетности;

3. Даже при решении одинаковых бизнес-задач не предусмотрена одна или несколько универсальных технологий. Их выбор обусловлен особенностями компании и меняющимися условиями внешней среды;

4. По мнению Минэкономразвития, к наиболее перспективным направлениям развития ИТ, которые будут оказывать наибольшее влияние на бизнес, относятся облачные и туманные вычисления, обработка больших объемов данных, искусственный интеллект, «интернет вещей» и промышленный интернет, робототехника и биотехнологии, а также информационная безопасность.

Таким образом, перспективы развития компаний обусловлены их готовностью реагировать на динамичные изменения среды, цифровая экономика ведет к переосмыслению привычных стандартов ведения бизнеса и предполагает не только крупные технологические, но организационные и даже культурные и ментальные изменения.

Список литературы

1. Губанова, Е.В. Информационные технологии в бизнес-планировании// Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. - 2016. - №1. - с. 88-95.
2. Губанова Е.В. Опыт реализации мер по повышению инвестиционной привлекательности в условиях современной геополитической обстановки на уровне региона. В книге: Теоретико-методологические подходы к формированию системы устойчивого развития предприятий, комплексов, регионов Бондаренко В.В., Танина М.А., Юдина В.А., Кудинкин Р.С., Медушевская И.Е., Горячев Д.С., Мира Б.А., Полякова М.А., Вильгута О.Ф., Рудык Н.В., Губанова Е.В., Смолич Н.Г., Ушанова Н.А., Барбарская М.Н., Никишкина А.А., Пешкова К.С., Хорошилова Е.А., Гудович Г.К., Коротина Н.Ю., Ларкина А.А. и др. Пенза, 2016. - с. 69-82.
3. Демичева, М.А. Российский рынок IPO в 2014 г.: препятствия и возможности/ Демичева М.А., Мигел А.А.// Направления социально-экономического развития региональной экономики. - 2015 - с. 45-50.
4. Демичева, М.А. Электронные деньги: их сущность и перспективы развития в России/ Демичева М.А., Кулакова Н.Н.// Роль инноваций в трансформации современной науки. - 2016. - с. 88-92.
5. Доклад «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса». Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru>. (Дата обращения: 25.05.2018).
6. Цифровая экономика (выпуск №2, 16 июня 2017), РБК: [Электронный ресурс]. URL: https://imi.hse.ru/pr2017_1. (Дата обращения: 25.05.2018).
7. ITResearch. Аналитика российского рынка ИТ: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.itresearch.ru/products>. (Дата обращения: 25.05.2018).

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 336.6, 330.47

КРУТИКОВ В.К.¹, ЯКУНИНА М. В.², АКимова Е.А.¹

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В
УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**
**FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC FINANCIAL SYSTEM IN TERMS
OF SANCTIONS**

Аннотация: В статье исследуются вопросы современного развития финансовой системы России в условиях санкций. Рассматривается зарубежный и отечественный инновационный опыт долгосрочного формирования мировой финансово-валютной системы, базирующейся на технологиях цифровой экономики. Определены наиболее перспективные направления, реализуемые в рамках проводимой российской государственной политики.

Ключевые слова: финансовая система; санкции; китайский опыт; технологии цифровой экономики; криптовалюта; отечественная государственная политика

Abstract: the article examines the issues of the modern development of the financial system of Russia in the context of sanctions. The foreign and domestic innovative experience of long-term formation of the world financial and currency system based on technologies of digital economy is considered. The most promising areas implemented within the framework of the state policy are identified.

Keywords: financial system; sanctions; Chinese experience; digital economy technologies; cryptocurrency; domestic state policy

Современные процессы глобализации, несущие вызовы и угрозы положительной динамике развития финансово-экономической системы России, требуют принятия неординарных решений в сфере финансово-кредитных, таможенно-налоговых, валютно-инвестиционных, и иных отношений.

Разрабатываемые меры должны быть нацелены на долгосрочную перспективу, так как основой высокотехнического прогнозирования в структурных звеньях экономики выступает горизонт планирования с циклом в тридцать - сорок лет. Научно обоснованные прогнозы позволяют разработать соответствующие стратегии, концепции, программы и индикативные планы инновационного, рационального развития. [3.,5.]

Следует учитывать те обстоятельства, что многочисленные проблемы характерны не только для отечественной экономики. Поиском стабильности мировой финансово-валютной системы занимается большинство стран мирового сообщества. Объективная необходимость, связанная с неопределенностью поведения американской валюты, непредсказуемостью развития экономики США, стимулирует стремление к конструированию инновационной международной расчетной системы с едиными международными стандартами. [12-14.]

Страны-лидеры обладают значительным финансово-экономическим потенциалом и мощным политическим влиянием. Пользуясь своим положением, они стремятся занять господствующую

позиции на мировом финансовом рынке, проводят операции, по перераспределению в своих интересах, львиной доли финансовых и нефинансовых активов.

Используя различные санкции США, Великобритания и их партнёры стремятся изолировать Россию от мировых финансовых рынков. [1.,2.,4.]

Геополитические и геоэкономические интересы Российской Федерации требуют принятия долгосрочной концепции, которая обеспечила бы национальные интересы страны. В основу концепции должно быть положено неукоснительное соблюдение норм действующего международного права и учет интересов добросовестных членов мирового сообщества. [8-10.]

С учетом существующих интересов, России следует определить своих союзников в происходящих процессах дезинтеграции, которая может серьезно ограничить участие страны в деятельности мировой финансовой системы.

Достаточно показательно и убедительно выглядит позиция, которую занимает в настоящее время Китайская народная республика. Меры, которые осуществило китайское руководство, обеспечили оздоровление национальной финансовой системы, и придали ей независимый международный статус.

Составляющими китайской политики оздоровления финансов выступили:

- рациональное распределение ресурсов развития, позволяющее обеспечить макроэкономическую стабильность;

- выстроенная качественная экономическая

структура, обеспечивающая проведение модернизации;

- сформированная гармоничная система государственного управления, опирающаяся на высочайший уровень ответственности;

- умелое сочетание механизмов государственного и рыночного регулирования;

- гибкая система встраивания в глобальные производственные цепочки, при одновременном снижении зависимости от них, благодаря активизации инновационных процессов на национальном рынке. [4., 11.]

Опираясь на добрососедские, партнерские отношения, сложившиеся на протяжении последних лет между Россией и Китаем, целесообразно использовать положительный опыт Поднебесной в целях противодействия внешнему давлению и обеспечения роста национальной экономики РФ.

В качестве стратегических направлений, следует избрать следующие позиции:

- оптимизировать взаимоотношения с международными финансово-кредитными организациями;

- обеспечить подбор альтернативных внешних источников финансирования;

- стимулировать совершенствование внутреннего финансового рынка;

- поддержать наиболее перспективные отрасли экономики и инновационные проекты субъектов рынка;

- сосредоточиться на инфраструктурных проектах, реализуемых совместно с китайскими, индийскими, иранскими, и иными партнерами: совместное производство самолетов и создание единого воздушного пространства; открытие внутренних водных путей; сооружение трансконтинентальных транспортных коридоров и так далее.

- укрепить позиции и повысить статус российского рубля в сфере внешнеэкономических связей. [3.]

Предлагаемые меры призваны адаптировать финансово-экономическую систему страны в условиях давления, оказываемого со стороны США и их союзников.

Особенностью процессов по развитию новой финансово-экономической формации, является активное внедрение в финансовую сферу технологии цифровой экономики.

Отмечается заинтересованность в приобретении пользователями виртуальных денег вне традиционных систем. Виртуальная валюта выступает в качестве цифрового обозначения стоимости, используется в расчетных операциях, как средство платежа. Средство не эмитируется госу-

дарством, но признается как альтернативное, равнозначное средство платежа участниками конкретной сделки. В глобальном экономическом развитии, особое внимание уделяется использованию инновационных информационно-технологических, нормативно-правовых; организационно-кадровых и финансово-валютных возможностей, способных обеспечить темпы и пропорции, выходящие на лидирующие позиции в мировой экономике. [1.,2.]

Обеспечение отрыва от инерционных, архаичных подходов последних лет возможно только при условии целенаправленной и эффективной креативной деятельности всех субъектов, ответственных за принимаемые решения и их реализацию.

В условиях, когда риски потери стабильного, конкурентоспособного и перспективного функционирования работающей системы достаточно высоки, требуются инновационные идеи.

В качестве, одного из актуальных российских инновационных проектов, следует привести создание специальных административных районов (САР) с признаками офшоров.

В условиях применения, в отношении российских компаний и физических лиц, санкционных мер, САР предполагается использовать для нейтрализации негативного воздействия, путем предоставления особого правового статуса и особого налогового режима. Территории с признаками офшоров будут размещаться в Приморском крае на острове Русском и в Калининградской области на острове Октябрьский.

В стране уже действуют особые экономические зоны (ОЭЗ), территории опережающего социально-экономического развития (ТОР), моногорода, наделенные особым правовым режимом. Достаточно показательна эффективная деятельность ОЭЗ, ТОР и моногородов на территории Калужской области. [3.]

В развитии положений политики преференциального стимулирования предпринимательской деятельности, ранее был сформирован Свободный порт Владивосток. Создание государственными органами власти САР, является деятельностью по совершенствованию экспериментальных зон с целью тестирования передового правового и финансово-экономического регулирования. В дальнейшем, опыт будет тиражироваться на российские территории.

Подготовленный федеральным Министерством экономического развития законопроект о создании на островах Русский и Октябрьский территорий со специальным режимом и признаками офшора, предоставляет возможность предприни-

матерскому сообществу оперативно и без налогов осуществить возврат денежных средств в РФ.

В проекте закона предусмотрена не репатриация капиталов, оказавшихся под санкциями корпораций, а замещение стандартных офшоров, используемых бизнес структурами в настоящее время. [7-10.]

Успешная реализация прорывного инновационного проекта в финансовой сфере, может быть выполнена при выполнении следующих условий.

Обеспечение соответствия, разработанных законодательных актов, лучшим международным практикам, позволяющим эффективно регламентировать особый правовой статус и налоговый режим территорий САР.

Придание четкого правового режима процессу использования виртуальной валюты на территории страны: наделение понятийным аппаратом, четкими регламентами, режимами, стандартами использования валюты.

Создание всесторонней научно-методической базы внедрения технологий цифровой экономики в российской финансовой сфере: тестирование на малых величинах; повышение уровня необходимых знаний граждан и представителей предпринимательского сообщества.

Необходимо учитывать особенности процесса эффективного функционирования системы цифровых технологий в финансовой сфере. Глобальный процесс предусматривает: обязательность занятия лидерских позиций в финансовом мире; использование эффекта масштабирования; индивидуализацию операционной, и иной деятельности.

Гармоничный контроль над цифровым финансово-экономическим пространством, со стороны органов государственной власти, позволяющий реализовать все потенциалы современной, инновационной нормативно-правовой деятельности и технологий цифровой экономики.

Список литературы

1. Балюк И.А. Россия в системе мировых финансов//Российский внешнеэкономический вестник. №12. 2016. С.91-95.
2. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает, и что ждет нас завтра. Издательство «Альпина Паблишер» 2017.
3. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию. Калуга. Издатель Захаров С.И. («СерНа»), 2017 С. 100-141.
4. Аузан. Считаю себя великими и большими, а экономику имеем 3% от мировой. <https://www.novayagazeta.ru/articles/2017/11/22/74633-schitaem-sebya-velikimi-i-bolshimi-a-ekonomiku-imeem-3-ot-mirovoy>
5. Дюбо. Д. Народ – за Глазьева! Так что же он предлагает... – понятным языком
6. <https://ar.mirtesen.ru/publications/137>
7. Злобин А. «Песочницы» для олигархов. Медведев анонсировал создание офшоров в России. <http://www.forbes.ru/biznes/361513-pesochnicy-dlya-oligarhov-medvedev-anonsiroval-sozdanie-ofshorov-v-rossii>
8. Криптовалюта позволит возродить систему золотого стандарта. <http://inosmi.ru/economic/20171126/240852842.html>
9. На свет появился крипторубль, российская версия биткойна. <http://inosmi.ru/economic/20171020/240581286.html>
10. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
11. Топ-10 стран признавших Bitcoin. <http://promining.su/top-10-stran-priznavshih-bitcoin/>
12. Что такое ICO и токены в криптовалютах: обзор видов и как на этом заработать. <http://biz-faq.ru/baza-znaniy/kriptovalyuty/tokeny-v-kriptovalyute.html>
13. Япония. Сайты. www.fsa.go.jp/en/index.html
14. U.S. Commodity Futures Trading Commission (CFTC) - <http://www.cftc.gov/index.htm>

¹Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

² Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского

«УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УДК 338.3

КРУЧИНКИН М.В.

ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**THE PRACTICE OF ANALYZING THE FINANCIAL STABILITY AND SOLVENCY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION**

Аннотация: В статье проведен анализ платежеспособности и финансовой устойчивости конкретной коммерческой организации - ООО «Фольксваген Груп Рус», определена ликвидность бухгалтерского баланса, платежеспособность и финансовая устойчивость организации. Сделан вывод о том, что ООО «Фольксваген Груп Рус» с 2015 по 2016 год имеет неустойчивое финансовое положение, финансово зависима от заемных средств, существует недостаток собственного капитала в формировании активов организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, бухгалтерский баланс, бухгалтерский учет, коэффициент ликвидности, ликвидность баланса.

Abstract: The article analyzes the solvency and financial stability of a particular commercial organization - Volkswagen group Rus LLC, determines the liquidity of the balance sheet, solvency and financial stability of the organization. It is concluded that from 2015 to 2016 Volkswagen group Rus LLC has unstable financial position, is financially dependent on borrowed funds, there is a lack of equity capital in forming of organization assets.

Key words: financial stability, liquidity, balance sheet, accounting, liquidity ratio, balance liquidity.

При поиске клиента уделяется большое внимание его финансовой устойчивости, платежеспособности, данный фактор обеспечивает долгосрочное и продуктивное сотрудничество между предприятиями.

Финансовая устойчивость является основой стабильного положения коммерческой организации на рынке, когда при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с поставщиками, банками, по платежам в бюджетные и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие задачи и планы. На основе анализа финансовой устойчивости можно получить полную картину о состоянии предприятия, планировать и оценивать деятельность, принимать управленческие и стратегические решения по дальнейшему положению и развитию.

Финансовая устойчивость определяется системой количественных и качественных показателей и тесно связана с показателями ликвидности. Если ликвидность количественно выражается определенным уровнем превышения оборотных активов над обязательствами, таким образом обеспечивая конкретное состояние платежеспособности, то платежеспособность дает представление о финансовых возможностях организации

погасить в срок и в полном объеме краткосрочные обязательства на момент их возникновения.

Проведем анализ платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Фольксваген Груп Рус» за 2016 год.

Согласно положения по бухгалтерскому учету, бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99 [2], пункт 2, бухгалтерская отчетность, в состав которой входит бухгалтерский баланс - единая система данных об имущественном и финансовом положении предприятия и о результатах его хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [1].

Для практического анализа финансовой устойчивости предприятия, взят бухгалтерский баланс компании ООО «Фольксваген Груп Рус» за 2016 год, код вида деятельности по классификатору ОКВЭД 29.1 – Производство автотранспортных средств.

При анализе бухгалтерского баланса рассматривается его ликвидность как возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства.

Для осуществления анализа платежеспособности предприятия производится разграничение балансовых статей:

- имущества по степени ликвидности – от быстрореализуемых до труднопродаваемых;

- пассивов – по срочности их погашения.

Разбивка по категориям, а так же с данными взятыми из бухгалтерского баланса компании ООО «Фольксваген Груп Рус» на 31 декабря 2016 года представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка ликвидности бухгалтерского баланса

Активы			Пассивы		
Категория имущества	Символ	(№ строк баланса)/значение	Категория обязательств	Символ	(№ строк баланса)/значение
Наиболее ликвидные	A1	(1250 + 1240)/7968875	Наиболее срочные	П1	1520 / 62798683
Быстро реализуемые	A2	(1230)/12586935	Краткосрочные пассивы	П2	(1510 + 1540 + 1550) / 85945843
Медленно реализуемые	A3	(1210 + 1220 + 1260)/36888121	Долгосрочные	П3	1400 / 22659769
Трудно реализуемые	A4	1100/68539	Постоянные	П4	(1300 + 1530) / 16640352

На основе полученных параметров, можно получить следующие данные:

1) При $A1 \leq P1$ ($7968875 \leq 62798683$) – на дату составления баланса предприятие не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью;

2) При $A2 \leq P2$ ($12586935 \leq 85945843$) – на дату составления баланса предприятие является платежеспособным (при условии своевременных расчетов с дебиторами и кредиторами);

3) При $A3 > P3$ ($36888121 > 22659769$) – на дату составления баланса есть возможность повышения платежеспособности предприятия в период средней длительности оборачиваемости средств;

4) При $A4 \leq P4$ ($68539 \leq 16640352$) – на дату составления баланса показывает на соблюдение минимально допустимого уровня стабильности и имеющих в собственности у предприятия средств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 \leq P1$, $A2 \leq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$. Данные таблицы 1 свидетельствуют о нарушенной ликвидности, бухгалтерского баланса ООО «Фольксваген Груп Рус» за 2016 год. Данное состояние баланса говорит о том, что предприятие имеет ограниченные возможности по выплатам обязательств в рамках временного интервала до 6 месяцев, присутствуют условия

для возникновения риска финансовой несостоятельности.

Оценка, приведенная выше, является приблизительной, чтобы получить более точный и детальный анализ ликвидности бухгалтерского баланса, необходимо рассчитать специальные коэффициенты:

1) Коэффициент текущей ликвидности – показывает на то, что предприятие имеет средства для оплаты обязательств в течение года. Нормальным значением коэффициента является интервал от 1 до 2, если значение выше 2, то есть факт нерациональности в распределении средств, если значение ниже 1, то есть факт нехватки средств. Коэффициент определяется по следующей формуле: Коэффициент = $(A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$, применив данные предприятия ООО «Фольксваген Груп Рус», коэффициент = $(7968875 + 12586935 + 36888121) / (62798683 + 85945843) = 57443931 / 148744526 = 0,39$. Полученное значение указывает на возможную нехватку у предприятия средств для оплаты обязательств в течение года [3].

2) Коэффициент быстрой ликвидности – устанавливает долю обеспечения задолженности предприятия ликвидными активами за исключением Товарно-материальных ценностей. Приемлемым показателем является значение в интервале 0,7 – 1,5. Коэффициент определяется по следующей формуле: Коэффициент = $(A1 + A2) / (P1 + P2) = (7968875 + 12586935) / (62798683 + 85945843) = 20555810 / 148744526 =$

0,14. Показатель находится ниже нормы, что говорит о риске потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности - данный коэффициент подлежит вычислению в случае, если требуется узнать, какую часть долгов перед кредиторами предприятие может покрыть немедленно. Состояние стабильности характеризует показатель, находящийся не ниже значения 0,2. Коэффициент определяется по следующей формуле: Коэффициент = $A1 / (П1 + П2) = 7968875 / (62798683 + 85945843) = 0,5$. Показатель находится в пределах нормы.

4) Совокупное значение ликвидности - рассчитывается для определения комплексной оценки платежеспособности предприятия. Данный коэффициент принимается во внимание при подборе предприятием контрагента. Значение 1 и

выше является нормальным показателем. Коэффициент определяется по следующей формуле: Коэффициент = $(A1 + 0,5 \times A1 + 0,3 \times A3) / (П1 + 0,5 \times П2 + 0,3 \times П3) = (7968875,5 \times 7968875,3 \times 36888121) / (62798683,5 \times 62798683,3 \times 22659769) = 52825871,8 / 148257135,8 = 0,4$. Значение ниже нормы, что показывает высокий финансовый риск - предприятие не в состоянии оплачивать текущие счета стабильно [4].

Чтобы произвести полный анализ финансовой устойчивости и платежеспособности, необходимо рассмотреть не только ликвидность бухгалтерского баланса предприятия, но и произвести анализ финансовой устойчивости с определением типа и расчетом финансовых коэффициентов. Разбивка по категориям, а так же с данными взятыми из бухгалтерского баланса компании ООО «Фольксваген Груп Рус» представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Фольксваген Груп Рус» в 2016-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменение в 2016 г. по сравнению с 2015 г.	
			тыс. руб.	%
1. Величина запасов и затрат (1210+1220)	23979373	36241251	12261878	51,14%
2. Собственные источники формирования запасов и затрат, ИС1 (1300-1100)	-34508945	-39638566	-5129621	14,86%
3. «Нормальные» источники формирования запасов и затрат, ИС2 (1300+1400-1100)	-11458542	-16978797	-5520255	48,18%
4. Общая величина источников формирования запасов и затрат, ИС3 (1300+1400-1100+1510+1520)	39151909	51618613	12466704	31,84%
5.1. Собственными оборотными средствами, ИС1 (стр. 2 - стр.1)	-58488318	-75879817	-17391499	29,73%
5.2. Нормальными источниками формирования запасов и затрат, ИС2 (стр. 3 - стр.1)	-35437915	-53220048	-17782133	50,18%
5.3. Общими источниками покрытия запасов и затрат (стр. 4 - стр. 1)	15172536	15377362	204826	1,35%
6. Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое финансовое положение	Неустойчивое финансовое положение	-	-
7. Автономии ($\geq 0,5$)	0,218	0,146	-0,072	-33,03%
8. Соотношения заемных и собственных средств (≤ 1)	0,838	1,258	0,42	50,12%
9. Обеспеченности собственными средствами ($\geq 0,1$)	-0,611	-0,533	0,08	-12,83%
10. Маневренности ($\geq 0,5-0,8$)	-1,559	-2,397	-0,84	53,74%
11. Коэффициент финансовой устойчивости ($\geq 0,6-0,8$)	0,444	0,345	-0,10	-22,38%

Таким образом, оценка групп актива и пассива бухгалтерского баланса организации в 2016 года путем сравнения средств по активу, сгруппированные по уровню убывающей ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированные по степени срочности их погашения выявила, что ликвидность бухгалтерского баланса ООО «Фольксваген Груп Рус» является нарушенной. Однако организация не является абсолютно платежеспособной, так как коэффициенты ликвидности (кроме коэффициента абсолютной ликвидности) находятся ниже нормативного значения. Согласно полученному значению коэффициента текущей ликвидности 0,39, можно судить о трудности предприятия в покрытии текущих обязательств, на данном случае необходимо сокращать кредиторскую задолженность и снижать оборотные активы. При показателе 0,14 коэффициента быстрой ликвидности, кредиты организации могут быть выданы под большой процент, увеличится размер залогового имущества, возможен так же отказ от кредитования, вероятен риск потери инвесторов. Для увеличения показателя коэффициента быстрой ликвидности, предприятие должно обратить внимание на способы ускорения оборачиваемости собственных средств, вложений в запасы. В 2016 году ООО «Фольксваген Груп Рус» согласно значения коэффициента абсолютной ликвидности могло погасить 50%

текущей краткосрочной задолженности за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Фольксваген Груп Рус» позволяет сделать вывод что организация в 2015-2016 годах финансово зависима, существует недостаток собственного капитала в формировании активов организации, то есть зависимость от заемных средств, о чем свидетельствуют низкие значения коэффициентов автономии в течение всего периода. Заемный капитал в течение всего периода с 2015 г. по 2016 год превышает собственный. Организация нерационально управляет собственными и заемными средствами и неспособна развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования.

Кроме того, ООО «Фольксваген Груп Рус» с 2015 по 2016 год имеет неустойчивое финансовое положение, что также подтверждается низкими значениями коэффициента финансовой устойчивости (в 2016 г. – 0,345), значительно ниже нормативного значения.

Для оптимизации структуры баланса и увеличения собственных средств, организации необходимо поддерживать баланс между затратами на поддержание оборотных активов и доходами от бесперебойной работы предприятия.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 г. № 425-ФЗ).
2. Положение по бухгалтерскому учету Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99 URL: <http://base.garant.ru/12116599/> (дата обращения 23.04.2018)
3. Справочная система «Audit-it.ru» URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/calculation_of_liquidity.html (дата обращения 23.04.2018)
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.04.2018).

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 334

БУРЦЕВА Т. А., КУЛЕШОВА А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ОТДЕЛА ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИТ-КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «1С-ПАБЛИШИНГ», Г. МОСКВА)**IMPROVEMENT OF THE WORK OF THE TECHNICAL SUPPORT DEPARTMENT FOR USERS OF THE IT COMPANY (FOR EXAMPLE, LLC 1С-PUBLISHING, MOSCOW)**

Аннотация: большинству ИТ компаний требуется служба технической поддержки, ведь каким бы ни был пользовательский интерфейс, всегда найдутся пользователи не способные в нём разобраться. В данной статье рассмотрены такие вопросы, как: рынок ИТ-услуг, процесс взаимодействия поставщиков и потребителей, пути совершенствования работы отдела технической поддержки пользователей.

Ключевые слова: Цифровая экономика, электронная экономика, информационные технологии, управление, техническая поддержка пользователей информационных систем.

Abstract: most IT companies require a technical support service, because whatever the user interface, there are always users who can not figure it out. This article considers such issues as: the market of IT services, the process of interaction between suppliers and consumers, ways to improve the work of the technical support department of users.

Keywords: digital economy, electronic economy, information technologies, management, technical support of users of information systems

На исходе XX века мир приступил к своей следующей ступени развития - информационному обществу. Толчок данному событию дало молниеносное развитие телекоммуникационных технологий, массовое распределение ПК и эволюция всемирной паутины - сети Интернет. Комфортный и практичный доступ к любой необходимой информации и быстрота ее передачи стали судьбоносными факторами в пользу бурного развития информационного общества. В разгар интеграции и модернизации информационных процессов во всех сферах экономики, прогрессивно стали зарождаться исключительные формы хозяйственной деятельности, которые в комплексе пробурили цифровую экономику [3].

Эксплуатация и развитие автоматизированных систем бюджетного управления, бизнес-планирования, учёта, отчетности, обмена с контрагентами электронными документами, онлайн-банкинг, платёжных систем и консолидации требует наличия специалистов различных направлений и высокой квалификации, что не всегда возможно и экономически выгодно организовать собственными силами [1].

Потребность в информационных технологиях и услугах обосновывается растущим разнообразием и замысловатостью расходуемых корпоративных ИТ-систем, запрашивающих огромных затрат на установку, интеграцию, обучение и обслуживание. ИТ-аутсорсинг становится одним из перспективных направлений на этом рынке.

Преимущественно энергичным сегментом мирового рынка ИТ выступает ПО, ежегодный рост которого в последние несколько лет превышал 6%. Большую часть совокупного объема сегмента составляют всевозможные категории приложений, остальное относится на системное ПО и средства разработки. Наиболее быстро прогрессирует категория приложений для организации совместной работы, в частности, решений для внутрифирменных социальных сетей и одновременного доступа к файлам: ежегодно их объем увеличивается более чем на 20%. Также быстро развивается категория решений для управления базами данных и аналитики с ежегодным ростом более 8%. Всё такой же сильный спрос остаётся на решения для управления ресурсами предприятия и отношениями с клиентами, вместе с программами для обеспечения безопасности [3].

Самые прогрессивные фирмы осознают, что технологии – это один из рычагов, которые поспособствуют им в достижении цели захватить давно забытые и рентабельные доли рынка, больше изучить своих клиентов, а это означает то, что, и предложить услугу или товар, нужную именно им. Ценными игроками на рынке ИТ-услуг являются дочерние предприятия государственных корпораций.

Во время нехватки ресурсов, когда операционные затраты сокращаются в большом количестве, грубо говоря насколько это, можно, есть

одна статья затрат, без которой невозможно обойтись – это сопровождение IT-инфраструктуры. Именно поэтому данная ниша услуг представляет наиболее стабильную динамику далеко не один год [4].

Неизменным остаётся запросы на заказную разработку и непосредственно связанные с ней услуги по тестированию информационных систем.

Из последних IT-услуг наиболее быстро на данный момент формируется течение в области облачных услуг, и, пусть доля их сейчас достаточно мала, возможность для роста наиболее высокая, чем у какого-либо другого сегмента.

Отечественный рынок IT-услуг шаг за шагом переключается к сервисной модели развития — *ХaaS*. Экономика в совокупности смело продвигается по пути сервисно-ориентированной модели, и IT это затрагивает, в первую очередь [3].

В современном мире практически любой бизнес в большей или меньшей степени в своей работе использует то, что принято называть информационные технологии (далее - IT). Руководители многих компаний осознают стратегическое значение информационных активов и возможностей их использования. Многие смотрят на IT не только как на центр затрат, но и как на инновационный инструмент получения конкурентного преимущества [1].

Мало кто осмелится спорить с тем фактом, что техническая поддержка пользователей информационных систем - это практически гарантия успеха. Можно выделить 2 краеугольных камня для успешного развития IT, это правильное управление проектами и правильное управление технической поддержкой пользователей.

Послепродажное сопровождение потенциальных пользователей является имеет большое значение для CRM, оказывающей значительное влияние на лояльность пользователей. Если в центр поддержки нет возможности дозвониться или на решение простых задач уходят дни, то, ясно, что пользователи предпочтут избегать применение продуктов и услуг такой фирмы, отдавая своё предпочтение ее конкурентам с более высоким уровнем поддержки.

Наверняка почти у каждого есть несколько баек про взаимоотношения с саппортом (специалистом технической поддержки пользователей) фирмы, товарами или услугами которых работники от малого до крупного бизнесов пользуются ежедневно. В большинстве случаев клиентов возмущает длительное ожидание ответа и его мелковатое содержание, а проблемы, в свою очередь, единично находят скорое и результативное решение. Ядром этих проблем зачастую выступает в роли координация процессов поддержки [6].

Дело, которое занимается поддержкой и сопровождением своего ассортимента продуктов и услуг, должно изначально позаботиться о том, как это сделать максимально продуктивно, эффективно и без доставления массы хлопот конечному пользователю. С этой целью практически все компании создают многоуровневую систему, *support-a*, в которой все взаимодействие с потребителем берет на себя технически не подкованный специалист. При этой схеме для любого сотрудника поддержки достаточно минимального набора знаний в технических областях — если потребуется, он сможет перенаправить заявку к нужному «технарю» для продолжения работы по конкретной проблеме (это специфика работы так называемых «Call-центров»). При передаче на следующий уровень процесс, зачастую, значительно тормозит и часто стопорится. При этом, деление сопровождения клиентов весьма бесполезно в плане оптимизации издержек и организационного управления: в общую структуру привносится больше «бюрократии», качество услуги в общей массе снижается, а затраты возрастают [5].

Приведение в порядок результативность сервисной поддержки выступает приоритетной задачей конкурентной стратегии компании. При этом для планирования, построения и дальнейшего управления сервисом необходима возможность его описать и измерить при помощи количественных показателей.

Говоря о Фирме «1С», то его ядром является взаимоотношения с клиентами. Фирма "1С" осуществляет поддержку только зарегистрированных пользователей программ своего производства. Условия поддержки указаны в регистрационной анкете к продукту [2].

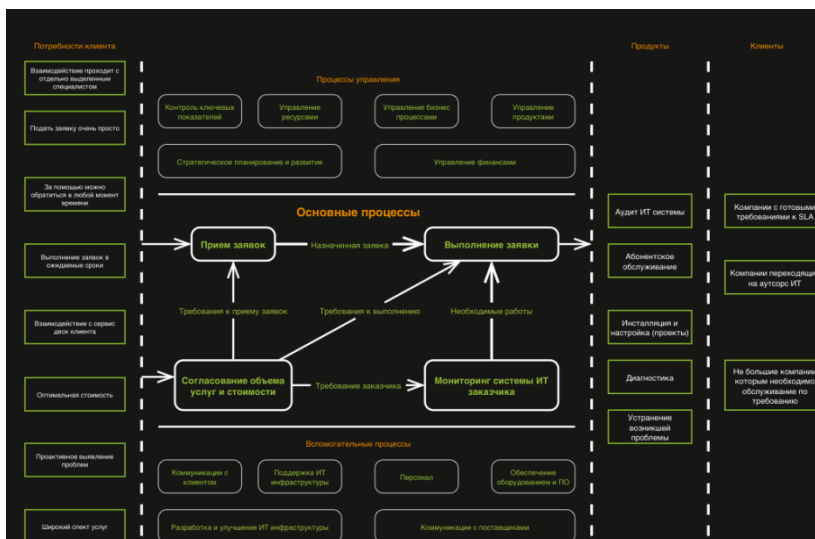


Рисунок 1. Карта основных бизнес-процессов, связанных с Департаментом отдела качества и технической поддержки пользователей Фирмы «1С»

Основополагающие процессы, представленные на рис. 1:

Получение заявок – процесс, отвечающий за прием и обработку всех входящих заявок, не зависимо от того, новый это клиент или «старый пользователь»

Первый этап обработки заявок – это регистрация в системе после чего её обработка, по итогу которой, выявляются все необходимые, для выполнения, условия и назначается ответственный. Результатом процесса выступает, обработанная и назначенная исполнителю, заявка [5].

Согласование объема услуг и стоимости – шаг, который нужен для согласования состава и структуры всех типов работ, и стоимость по итогу.

Анализ ИТ системы заказчика – этап состоит в том, что систематически отслеживается ИТ-система клиента. Процесс стартует если у заказчика есть такое требование.

Осуществление заявки – непосредственное выполнение работ по заявке. Заявка обязана быть закрытой тогда, когда был проведён контроль качества и произведен учет израсходованных средств [5].

Вспомогательные процессы:

Взаимодействия посредством общения с клиентом – все контакты с клиентом и все что с этим связано. Данный шаг отвечает на следующие вопросы:

Целью данного этапа выступает предоставление легких и действенных коммуникаций с клиентами на всех этапах.

Поддержка ИТ инфраструктуры – целью данного процесса является обеспечение работо-

способности внутренней ИТ инфраструктуры компании. Задачами процесса является периодический мониторинг внутренней системы, для выявления возможных неисправностей и устранение возникших неисправностей [6].

Персонал – все что связано с эффективной работой сотрудников фирмы.

Обеспечение оборудованием и ПО – процесс отвечает за обеспечение всех процессов компании необходимым оборудованием и ПО.

Разработка и улучшение ИТ инфраструктуры – целью этапа выступает разработка и интеграция нового функционала внутренней ИТ системы, систем и подсистем. А также постоянное улучшение имеющейся системы. От данного процесса во многом зависит эффективность процессов.

Коммуникации с поставщиками – этот этап дублирует цели и задачи процесса «Коммуникации с клиентом», но относительно поставщиков.

Процессы управления:

Контроль ключевых показателей – этап определяет кто, с какой периодичностью и какие контролирует показатели. Соответственно данный этап отвечает за разработку и внедрение действий, связанных с приведением показателей в норму.

Управление ресурсами – этап несёт ответственность за координацию всех ресурсов фирмы по процессам.

Управление бизнес процессами – основная цель данного процесса – разработка, внедрение и оптимизация всех бизнес процессов компании. Постоянное улучшение деятельности компании – одна из задач данного процесса.

Управление продуктами – полный анализ, модернизация и внедрение свежих продуктов компании.

Стратегическое планирование и развитие – этап, результатом которого является стратегия компании. Ее разработка, обеспечение, контроль и т.д. Совместно с процессом «Управление бизнес процессами», отвечает за эффективность и успех компании.

Управление финансами – управление финансовыми потоками.

На данный момент существуют проблемы в оптимизации процесса обработки входящих заявок от пользователей той или иной услуги Фирмы «1С» [2]. Клиенты компании могут обратиться по 3м основным каналам, таким как: 1С-Коннект, Почта и звонок на горячую Линию 1С по бесплатному номеру 8-800...

Минусами существующей системы обработки данных обращений является следующее:

1. Постоянные сбои в работе из-за перегруженности серверов входящих обращений + отсутствие отсеивания спама в почте (более 40% входящих обращений);
2. Невозможность передачи входящего заявления пользователя разработчикам того или иного ПП или ответственным за сервисы;
3. Поступление заявки в систему от пользователей занимает в среднем 60 минут, что не допустимо в процессе работы ТП (тех.поддержки);
4. Непопадание заявок в систему;
5. Невозможность работать удаленно в WEB-интерфейсе;
6. Проблемы с отображением прикрепленных файлов;
7. Невозможность мониторинга повторяющихся проблем;
8. И пр.

Проблемы с мотивацией сотрудников в компании обычно сразу заметны стороннему наблюдателю. Безразличие человека к своему делу угадывается по многим признакам: как он разговаривает с клиентами, как реагирует на обращение руководителя, как ведет себя на рабочем месте. В быстрорастущей компании проблемы с мотивацией возникают вследствие большого притока новых людей и организационного беспорядка.

И самое главное это проблемы качества. При высоком росте диапазона бизнеса, резком увеличении численности персонала прежние принципы работы (атмосфера доверия и сотрудничества) уже не дают результатов, удовлетворяющих клиента. Срываются сроки оказания услуг, растут жалобы на качество обслуживания. Однако среди работников компании трудно найти

виновного, поэтому наказания раздаются руководством произвольно, усиливая недовольство людей и окончательно отбивая у них охоты качественно работать.

Все эти неприятности происходят по одной причине — из-за отсутствия организационной состава на базе работающих бизнес-процессов и наглядного разделения функций в структурных подразделениях. Обычно сторонний наблюдатель невооруженным глазом видит организационные трудности, в тот момент, как сотрудники компании зачастую не находят выхода из заколдованного круга.

Проблемы с качеством в той или иной степени возникают у каждой растущей компании. Для их решения необходимо переходить от «артельных» принципов работы к регламентированным взаимоотношениям между центрами ответственности, которые играют роль звеньев «цепочки ценности», создаваемой компанией для клиентов.

База клиентов – это стержневой актив компании, которым необходимо эффективно управлять. Умение удержать клиента стало одним из важнейших факторов выживания компаний [2].

Первым, что нужно оптимизировать это взаимоотношения между отделами разработки и сопутствующих специалистов, которые отвечают за тот или иной сервис в 1С.

Множество каналов взаимодействия с разработчиками также негативно сказывается на работе отдела, из-за того, что нет четкой фиксации старых ошибок и отслеживания новых, ещё не зарегистрированных проблем, т.к. каждый из специалистов первого уровня поддержки пользователей, общается через удобный для себя канал связи и не имеет возможности отслеживать запросы во всех системах. Именно поэтому следует разработать единую систему учета и обработки обращений, например, внедрение 1С Service Desk синхронизированную с UZ (управление заявками).

Благодаря внедрению системы USP и написанной внутри отдела UZ мы сможем сократить каналы взаимодействия между отделами и прекратить так называемую систему «передает», которую можно сравнить со сломанным телефоном, когда информация от клиентов передаётся не из первых «рук».

Внедрение данных систем и перевод всех ключевых отделов на неё поможет нам передавать первоначальные запросы пользователей непосредственно конечному адресату (разработчику, руководителю и т.д.).

В системе управления заявками будет выставляться дата, когда нужно обратить внимание на эту заявку, и они будут выделяться из списка

остальных, сигнализируя нам о том, что пришел срок либо закрытия данной заявки из-за отсутствия обратной связи с клиентом или это будет служить напоминанием о том, что по данной заявке не производилась работа.

Планируется функционал отслеживания и мониторинга часто проявляющихся проблем или запросов с пожеланиями пользователей и пр. – если в теме обращения или в теме письма содержится схожее описание с темой глобальной проблемы, уже зафиксированной отделом, то сверху появляется гиперссылка «привязать», для того, чтобы старшие аналитики могли отслеживать глобальность проблемы, что в дальнейшем это поможет отслеживать периодичность возникновения конкретной проблемы в конкретный промежуток времени, для того, чтобы быстро выявить

причину. Например, связана ли это проблема с какими-либо техническими работами на серверах, отвечающих за работоспособность сервисов или данная проблема начала возникать массово у всех недавно обновившихся пользователей.

В связи с тем, что в отделе введена новая система премирования и учета качества обслуживания клиентов, старые системы не позволяли держать под контролем количество обработанных заявок в месяц, что не позволяет сотруднику своевременно рассчитать свой доход к расчетной дате. Внедрение новой системы позволит специалисту технической поддержки пользователей следить за своей продуктивностью, для того, чтобы суметь увеличить свой доход.

Список литературы

1. Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» (РБК) – www.rbc.ru;
2. Официальный сайт Фирмы 1С – www.1c.ru;
3. Официальный сайт TAdviser - <http://www.tadviser.ru>
4. За честный бизнес - <https://zachestnyibiznes.ru>;
5. Официальный сайт аналитики рынков IT-услуг - <http://buduguru.org>;
6. Официальный сайт для IT-специалистов «Хабрахабр» / На второй линии фронта: наш опыт развития технического отдела поддержки / <https://habrahabr.ru/company/wrike/blog/313296>

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

УДК 657

РАХАЕВ П.М.

УЧЁТ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

THE ACCOUNT OF CALCULATIONS WITH ACCOUNTABLE PERSONS AND ITS IMPROVEMENT

Аннотация: В статье раскрыта актуальность ведения учёта расчётов с подотчётными лицами. На основе существующей практики учета расчетов с подотчетными лицами определены недостатки этого учета и предложены рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: учет, подотчетные лица, подотчетные суммы, расчеты с подотчетными лицами.

Annotation: The article reveals the relevance of accounting for settlements with accountable persons. On the basis of the existing practice of accounting for settlements with accountable persons, the shortcomings of this accounting are identified and recommendations for its improvement are proposed.

Keywords: accounting, accountable person, the accountable sums, settlements with accountable persons.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, постоянно возникают потребности в приобретении различных материальных ценностей, работ или услуг. В практике расчеты с подотчётными лицами встречаются практически в каждой организации: приобретение материалов, приобретение горюче-смазочных материалов, хозяйственные нужды, служебные командировки, представительские расходы, ремонт оргтехники и т.д.

Актуальность этой статьи основывается на том, что на подотчетное лицо накладывается ответственность за выданные ему подотчётные суммы для выполнения определенных действий и в настоящее время проблема контроля за ведением учёта расчётов с подотчётными лицами не утратила свою актуальность в связи с внесением законодательством изменений.

Отдельные аспекты данной проблемы получили освещение в литературе:

– Джемилёва С.В., Ежакова Н.В. рассматривали совершенствование учёта расчётов с подотчётными лицами [1,3];

– Николаева О.П., Сергеева Т.А., Поликанова О.А. рассматривали расчёты с подотчётными лицами в бюджетных учреждениях: учёт и контроль [2];

– Осётрина Е.Е., Рогалева И.А. рассматривали расчёты с подотчётными лицами [3,1];

– Федорова В.А. рассматривала пути совершенствования системы внутреннего контроля расчётов с подотчётными лицами [4,2].

Подотчётными лицами считаются сотрудники организации, получающие подотчётные

суммы из кассы или на расчётный счёт. По завершению назначенных подотчётным лицам целей и задач, последние обязаны представить отчёты о произведенных расходах, для подтверждения правильности применения подотчётных сумм.

Подотчётные суммы определяются и выдаются по решению руководителя организации. При выдаче денег подотчет организации должны руководствоваться Указанием Банка России № 3210-У. Пункт 6.3 устанавливает определенный порядок действий:

- получение письменного заявления сотрудника о выдаче ему денег на нужды организации с обязательным указанием: суммы, срока, на который выдаются деньги, даты подписания заявления и визы руководителя организации;

- оформление расходного кассового ордера КО-2.

Подотчет выдаются наличные деньги, но с учетом внесенных изменений, в настоящее время перечислить подотчетные суммы можно на банковскую карту, для этого в заявлении необходимо указать реквизиты банковской карты. Использование полученных денег по назначению подтверждается авансовым отчетом ОА-1, составленным не позднее 3-х рабочих дней после срока истечения выдачи денег.

В случае, если подотчётной суммы недостаточно и это отражено в отчёте, то подотчётному лицу возмещается сумма излишне понесённых расходов. В случае если выданная подотчёт сумма оказалась больше, чем произведенные расходы, то подотчётное лицо обязано вернуть остаток, в соответствии с представленным отчётом о расходах.

Учёт расчётов с подотчётными лицами ведется на активно-пассивном счете 71 «Расчёты с подотчётными лицами». Основным первичным документом для отражения расчётов с подотчётными лицами, является авансовый отчёт. Подотчётные суммы, для контроля их расходования, учитываются в ведомости и журнале-ордере № 7.

В практике учета расчётов с подотчётными лицами в организациях часто встречаются нарушения:

1. Скрытое финансирование сотрудников организации денежными средствами на личные нужды оформленных под видом авансового отчёта на хозяйственные нужды организации;

2. Выдача подотчётной суммы работникам на хозяйственные нужды без уточнения факта совершения соответствующих операций и без подтверждающих документов;

3. Несвоевременная подача отчёта о произведенных расходах подотчётным лицом;

4. Несоответствие целей расходования полученных подотчётных сумм с авансовыми отчётами;

5. Не правильное отнесение статьи расходов из-за некорректных сведений, предоставленных подотчётными лицами.

Наиболее распространенное нарушение из них - это скрытое финансирование. При проведении проверок контролирующими органами государственной власти или добровольной аудиторской проверке часто выявляют нарушения в правильности расходования подотчётных сумм. Скрытое финансирование является грубым нарушением в бухгалтерском учёте.

В практике встречаются случаи, когда сотруднику выдается подотчётная сумма, рассчитанная на хозяйственные нужды, а при проведении проверки выясняется, что авансовый отчёт принят без подтверждающих документов.

Вследствие чего подотчётная сумма признается прочим доходом подотчётного лица и на неё организация обязана перечислить все виды налогов и взносов, которым подлежит данная сумма согласно законодательству Российской Федерации.

При проведении проверки также встречаются нарушения, связанные со служебными командировками в части налогов и сборов, оправданности командировочных расходов и подтверждающих документов о произведенных расходах.

Служебная командировка - это поездка сотрудника организации, состоящего в трудовых отношениях с работодателем, для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы по распоряжению руководителя на срок, опреде-

ляемый в зависимости от сложности и объёма. Сотрудники, у которых работа имеет постоянный разъездной характер, служебными командировками не признаются.

Согласно Гл. 24 ст. 168 ТК РФ работодатель обязан возмещать работнику:

1. Расходы на проезд;
2. Расходы на проживание;
3. Дополнительные расходы (суточные);
4. Иные расходы, произведенные с разрешения работодателя.

При направлении сотрудника в служебную командировку на территорию иностранного государства возмещаются:

1. Расходы на оформление заграничного паспорта, визы и др. документов для выезда;
2. Консульские и аэродромные сборы;
3. Сбор за право въезда или транзита автотранспорта;
4. Расходы на оформление ОМС;
5. Иные обязательные платежи и сборы, предусмотренные законодательством иностранного государства.

В случае отправления сотрудника в служебную командировку на территории Российской Федерации, суточные будут составлять не более 700 рублей за каждый день нахождения в командировке и не более 2500 рублей за каждый день в случае нахождения в заграничной командировке и произведенные расходы на проезд до места назначения и обратно, подтвержденные документально.

По окончании служебной командировки и возвращения сотрудника на постоянное место работы, он должен в течение 3 рабочих дней представить отчёт о произведенных расходах за период нахождения в служебной командировке и произвести окончательный расчёт в случае, если подотчётная сумма не была израсходована полностью или была перерасходована.

В практике встречаются случаи, когда сотрудника отправляют в служебную командировку сроком на 1 день и начисляют ему суточные в размере установленном Гл. 23 ст. 217 НК РФ.

На основании ст. 168 ТК РФ и ст. 217 НК РФ, работодатель в большинстве случаев выплачивает суточные сотруднику, которого отправляет в служебную командировку. Руководствуется работодатель тем, что подотчётные суммы полученные сотрудником в период командировки не являются вознаграждением за выполнение работы, с которого нужно перечислять обязательные платежи и не принимает во внимание следующий нормативный акт.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 13.10.2008 г. № 749 «Об особенностях

направления работников в служебные командировки» при командировках в местность, откуда сотрудник, направленный в служебную командировку исходя из условий транспортного сообщения и характера выполняемых работ, может ежедневно возвращаться к месту постоянного жительства, суточные не выплачиваются.

В результате проверки выплаченные суточные признаются доходом подотчётного лица и на них организация обязана перечислить все виды налогов и взносов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В наше время бухгалтерский учёт частично автоматизирован, так как ведение бухгалтерии осуществляется на основе программного обеспечения таких продуктов как: 1С: Предприятие и Парус. Однако есть участки бухгалтерского учёта, которые всё ещё ведутся ручным методом, в частности расчёты с подотчётными лицами. Наиболее эффективным способом для совершенствования учёта расчётов с подотчётными лицами будет его дальнейшая интеграция в программное обеспечение, то есть полная автоматизация. Вследствие чего можно будет значительно снизить нагрузку штатного бухгалтера в части расчётов с подотчётными лицами, тем самым повысить его эффективность в других участках бухгалтерского учёта. Также это позволит уменьшить количество бумажной документации, которая прилагается к авансовым отчётам, тем самым снизив возможность потерь подтверждающих документов о произведенных расходах.

В любом программном обеспечении есть вероятность сбоя или ошибки. Поэтому полагаться на программу на все 100% нет никакого смысла. Во избежание подобных ситуаций следует также завести журнал служебных командировок, где будут отчитываться выбывшие и прибывшие сотрудники организации. Этот журнал позволит

осуществлять непрерывный контроль над сотрудниками, которые отправляются в служебную командировку.

Для организаций, имеющих большой объем расчетов с подотчетными лицами можно ввести в штат бухгалтера, или закрепить за конкретным бухгалтером обязанности по:

- расчётам с подотчётными лицами;
- приему подтверждающих документов о произведенных расходах под роспись подотчётного лица во избежание ответственности за преднамеренное сокрытие фактических расходов;
- ведению электронных авансовых отчётов с отображением фактических расходов согласно подтверждающим документам по методу приложения к ним электронных копий.

Таким образом, можно будет конкретизировать обязанности бухгалтера по учёту расчётов с подотчётными лицами, что позволит избежать нарушений и ошибок на этом участке бухгалтерской работы.

Таким образом, в качестве рекомендаций по совершенствованию учёта расчётов с подотчётными лицами, можно выделить:

1. Закрепление обязанностей по учёту расчётов с подотчётными лицами на конкретного бухгалтера или введение в штат бухгалтерии специального сотрудника.
2. Ведение журнала служебных командировок для регистрации сотрудников направленных в служебную командировку;
3. Автоматизация учёта расчётов с подотчётными лицами.

Предложенные рекомендации по совершенствованию учёта расчётов с подотчётными лицами позволят оптимизировать это направление бухгалтерского учета в коммерческой организации, избежать ошибок, нарушений и возможных проблем при проведении внешнего контроля.

Список литературы

1. Джемилева С.В., Ежакова Н.В. Совершенствование учёта расчётов с подотчётными лицами // материалы сборника международной научно-практической конференции «Научный диалог: экономика и управление», 2016. – С. 1-7.
2. Николаева О.П., Сергеева Т.А., Поликанова О.А. Расчёты с подотчётными лицами в бюджетных учреждениях: учёт и контроль // материалы сборника международной научно-практической конференции «Новая экономика и региональная наука», 2016. – С. 303-306
3. Осетрина Е.Е., Роголева И.А. Расчёты с подотчётными лицами // материалы сборника международной научно-практической конференции «Теория и практика современной науки», 2017. – С. 118-122.
4. Федорова В.А. Пути совершенствования системы внутреннего контроля расчётов с подотчётными лицами // материалы сборника международной научно-практической конференции «Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика», 2017. – С. 83-86.

УДК 338.1

СЕМКО Е.С., ВОЛКОВА Ю.С.

АУТСОРСИНГ: ЕГО НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

OUTSOURCING: ITS PRESENT AND FUTURE

Аннотация: в работе рассматривается нормативное обоснование применения аутсорсинга в России, практика его применения как в крупных организациях, так и в секторе малого предпринимательства, приведены качественные оценки эффективности использования аутсорсинговых услуг.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорс-услуги, делегирование бизнес-процессов, повышение эффективности деятельности, оптимизация, малое предпринимательство

Abstract: This paper considers standard reasons for application of outsourcing in Russia, practice of its application both in the large organizations, and in the sector of a small entrepreneurship are considered, quality standards of efficiency of use of outsourcing services are given.

Keywords: outsourcing, outsource service, delegation of business processes, increase in efficiency of activities, optimization, small entrepreneurship

Сегодня у многих представителей малого и среднего бизнеса существует острая необходимость в снижении издержек и рисков, повышении устойчивости. Достижение подобных задач будет способствовать их динамичному развитию на рынке. Среди популярных и распространенных путей достижения этих задач свое место занял аутсорсинг, об эффективности использования которого и пойдет речь в данной статье.

Аутсорсинг представляет собой процесс делегирования каких-либо бизнес-процессов сторонней организации. Зачастую на аутсорсинг отдается такой процесс как ведение бухгалтерского учета. Согласно оценкам специалистов, на сегодняшний день объем предоставляемых услуг в этом секторе колеблется от 50 до 100 млн. долларов. Иными словами, около 5% отечественных компаний прибегают к аутсорсингу бухгалтерских услуг [1]. В основном это небольшие компании, а также представительства иностранных компаний (в том числе и с участием иностранного капитала), которые занимают две трети рынка данных услуг и уже давно просчитали выгоды от их использования. Непосредственно их опыт и используют российские организации.

По своей сути аутсорсинг бухгалтерских услуг представляет собой делегирование всех обязанностей, связанных с ведением бухгалтерского учета, на специализированную организацию, сотрудники которой обладают необходимым опытом, знаниями и техническим оснащением для оперативного решения комплекса доверенных им задач. Данный процесс носит законный характер ввиду того, что передача функций бухгалтерии закреплена законодательно. Согласно п.3 статьи 7 Федерального закона «О бух-

галтерском учете» сказано: «Руководитель экономического субъекта обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета...».

Но встает вопрос о том, какие критерии могут свидетельствовать о возможности эффективного использования аутсорсинга бухгалтерских услуг в конкретной организации?

Во-первых, то, что лежит в основе. Это экономия на накладных расходах. Для содержания бухгалтерии необходимы как непосредственно сами сотрудники, так и оснащенные для их работы места. Стоимость оборудования, мебели, пакета офисных программ – осязаемые вложения, особенно для малого бизнеса.

Во-вторых, делегирование какого-либо процесса на сторону специализирующейся на определенных видах деятельности организации позволит на конкретном этапе производства повысить качества выпускаемой продукции.

В-третьих, обратиться к услугам аутсорсинга бухгалтерского учета следует тем организациям, которые столкнулись с проблемами и ошибками в бухгалтерии. В данном случае бухгалтер-аутсорсер поможет наладить работу, восстановить бухучет и избежать подобных проблем в будущем.

И, напоследок, это организации, которые создают новые подразделения и направления деятельности. Более удобным представляется такой подход, где вновь созданные участки деятельности будут отданы под ведение бухгалтеру-аутсорсеру. Это экономит как временные, так и денежные ресурсы организации в связи с подбором нового штата (рисунок 1).



Рисунок 1. Признаки необходимости перехода к аутсорсингу

Однако услуги аутсорсинга становятся популярными и среди крупных компаний – они используют аутсорсинг одного участка бухгалтерского учета – заработной платы. По данным Норд Аутсорсинг, «зарплату таких компаний, как «Адидас», «ЗАО КБ Ситибанк», «Ригли», рассчитывают не сотрудники бухгалтерии, а аутсорсинговая компания InterComp» [3]. Также имеются сведения, что крупнейшая энергетическая компания «ЛУКОЙЛ» передала на аутсорсинг свои сервисные подразделения.

Как показывает практика, использование аутсорсинга бухгалтерского учета может существенно (на 20–30%) снизить затраты компании на ведение бухгалтерского учета, а также налоговые риски. Кроме того, если это предусмотрено договором, аутсорсинговая компания обязана возместить клиенту пени и штрафы, наложенные налоговыми органами в случае возникновения ошибок. Это объясняет почему аутсорсинг бухгалтерского учета развивается быстрыми темпами в России и за рубежом.

Выше были упомянуты крупные компании, лидеры в своем сегменте, которые прибегли к аутсорсингу на том или ином участке деятельности. Справедливо отметить, что данный вид оптимизации деятельности будет выгоден и субъектам малого предпринимательства. Рассмотрим на примере.

Предположим, ООО «ПолиГраф» занимается изготовлением полиграфической продукции, включающую в себя широкоформатную печать, цифровую печать, изготовление сувениров. Каждый процесс должен быть выполнен со 100% качеством для достижения идеального конечного результата. Только тогда организация сможет завоевать прочные позиции на рынке полиграфических услуг. Но, увы, на практике это не всегда достижимо. Все потому, что у самых истоков деятельности необходимо рационально распределить и делегировать те или иные бизнес-процессы: производство, реклама и сбыт, бухгалтерский и

налоговый учет, кадровое администрирование. Все эти процессы требуют различной компетенции персонала. Учитывая, что на рынке труда дефицит квалифицированных кадров, имеет смысл привлечь в организацию команду сведущих людей. Как вариант – стоит отдать некоторые процессы на аутсорсинг тем компаниям или специалистам, которые специализируются в конкретной отрасли.

Если посмотреть на эффективность аутсорсинга с качественной, а не количественной точки зрения, то можно выделить следующие его преимущества:

- ✓ плата за результат – если нет результата или он получен не в то время, то вы платите уже другие деньги;
- ✓ техподдержка – вы оплачиваете не только результат, но и помощь и поддержку в определенных вопросах;
- ✓ высокое качество результата – мастер в определенном деле показывает гораздо более высокое качество своей работы, чем просто хорошие специалисты на местах;
- ✓ снижение рисков – имея дело с профессионалом в определенной области, снижается риск получения некачественного результата.

Относительно организаций госсектора, то к аутсорсингу прибегают и в данной категории организаций. Комплексная уборка помещений, обслуживание оборудования информационных, инженерных систем – вот одни из тех областей, в которых применим аутсорсинг.

Одно из преимуществ аутсорсинга это возможность организации уменьшить свои косвенные затраты. Тем не менее не все согласны с этим доводом. Доказательство тому – отказ порядка 40% телекоммуникационных компаний России от услуг аутсорсинга информационных технологий. Причина тому – несоответствие цены и качества [1].

Несмотря на описанную выше проблему, поставщики аутсорс-услуг заявляют о 25%-ном

росте продаж, а поставщики услуг предполагают увеличивать объемы в области бухгалтерского обслуживания на 5-15% в год.

Что касается перспектив развития аутсорсинга в России, то требования к поставщику аутсорс-услуг, несомненно, вырастут. Сегодня потенциальные заказчики хотят работать с поставщиками-экспертами, они внимательно изучают опыт работы аутсорс-компаний в России, анализируют наличие квалифицированного персонала. На рынке будут востребованы аутсорсинговые компании, имеющие солидное портфолио проек-

тов и штат квалифицированных сотрудников, которые способны максимально эффективно и в разумные сроки организовать работу. Крупные провайдеры могут предложить широкий спектр аутсорс-услуг, но даже они заявляют о планах по концентрации усилий на одном или нескольких направлениях [2].

Сейчас еще достаточно рано говорить о крупномасштабном использовании данного инструмента в отечественном бизнесе, но нет сомнений, что рынок аутсорсинга продолжит расти и дальше.

Список литературы

1. Стрелкова Н. Использование аутсорсинга российскими компаниями // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 112-116. — URL <https://moluch.ru/archive/117/30296/> (дата обращения: 10.06.2018).
2. Интернет-портал «Российской газеты». [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2015/12/08/outsorsing.html> (дата обращения: 11.06.2018).
3. Официальный сайт Банковско-консалтинговой группы «ИНФОРМАУДИТСЕРВИС». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.i-ias.ru/blog/competition_page/outsourcing_perspectivi.html (дата обращения: 11.06.2018).
4. Официальный сайт компании ООО «НОРД АУТСОРСИНГ». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.nordoutsourcing.ru/news/outsourcingrus/?sphrase_id=177 (дата обращения: 11.06.2018).

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 657

СОЛЬВЕЙГ В.В.

**ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ
В НЕГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ****FEATURES OF ACCOUNTING OF MATERIAL-PRODUCTION RESERVES
IN THE NON-STATE HEALTH ESTABLISHMENT**

Аннотация: В статье раскрыта существующая практика автоматизированного учета материально-производственных запасов в конкретном учреждении, предложены рекомендации по недопущению срывов поставок материалов, наносящие урон ее деятельности.

Ключевые слова: учет материально-производственных запасов, первичная учетная документация, регистр учета, счета бухгалтерского учета.

Abstract: The article discloses the existing practice of automated accounting of inventories in a particular institution, proposes recommendations to prevent disruptions in the supply of materials, damaging its activities.

Keywords: accounting of accounting of material-production reserves, primary accounting documentation, accounting register, accounts.

Материально-производственные запасы (МПЗ) представляют собой часть оборотных активов, которые используются при изготовлении продукции (оказании услуг, выполнении работ) и для управленческих нужд организации, и не предназначены для перепродажи. Материально-производственным запасам (МПЗ) в деятельности любого субъекта экономики отводится важное место.[5, с. 136]

Бухгалтерский учет движения МПЗ в Негосударственном учреждении здравоохранения «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского» организован и ведется согласно учетной политике по каждому наименованию. В целях обеспечения сохранности МПЗ при эксплуатации ответственность за контроль их движения возлагается на материально-ответственных лиц складов и подразделений учреждения.

Все операции хозяйственного характера, связанные с движением материалов и сырья оформляются первичной учетной документацией, имеющей типовую форму и форму, разработанную самой организацией. В этих формах содержатся все обязательные реквизиты, установленные п. 2 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 г.[1].

Поставщик высылает НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского» товарные накладные и счета-фактуры. Отпуск материалов на оказываемые услуги и выполняемые работы производится в соответствии с требованием-накладной. Наблюдались случаи срывов поставок материалов, соот-

ветствующих установленным требованиям в запланированные сроки. Когда материальные запасы, которые имеются на балансе НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского», пришли в негодность по определенным причинам, осуществляется оформление акта на списание.

Основной регистр учета материалов – это карточка счета 10 «Материалы», в которую включены все записи бухгалтерского характера по счету 10 «Материалы», а также бухгалтерские записи по этому счету по определенным значениям объектов аналитического учета — организации-поставщику, названию материала и т.д. Помимо этого, в карточке счета 10 отражаются остатки на начало и конец периода, оборот в течение периода и остатки по завершении каждой операции. Карточка счета 10 «Материалы» формируется с использованием компьютерной программы, в которой задаются все параметры документа.[3,4]

Учет материалов и сырья ведется на активном, инвентарном счете 10 «Материалы» по однородным группам:

- Горюче-смазочные материалы;
- Запасные части;
- Инструменты;
- Канцелярские товары;
- Материалы, переданные в переработку;
- Мебель;
- Мебель медицинская;
- Медикаменты;
- Медицинские материалы;
- Бланки медицинские;
- Мягкий инвентарь;

- Наркотические вещества;
- Перевозочные средства;
- Вспомогательные средства;
- Посуда;
- Продукты питания;
- Прочие материалы;
- Расходные материалы для ПК;
- Спецодежда;
- Спецоснастка;
- Спирты;
- Строительные материалы;
- Хозяйственные материалы;
- Штампы, печати;
- Запасные части к медицинскому оборудованию;
- Медицинские материалы для высоких медицинских технологий;
- Медицинские материалы прочие;
- Покупные изделия;
- Реактивы.

Поступившие материальные запасы в НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга

ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского» принимаются к учету в соответствии с фактической себестоимостью, согласно п. п. 2, 5 ПБУ 5/01 «Учет МПЗ» [2], утв. Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н и отражаются на дебете сч. 10 на соответствующем субсчете аналитического характера.

Выбытие МПЗ отражается на кредите счета 10 «Материалы» на основе требования-накладной. Например, отпуск продуктов, предназначенных для приготовления лечебного питания, в пищеблок учреждения производится на основании требования-накладной с указанием назначения отпуска материала (наименования вида затрат). В учете эта операция отражена по дебету счета 10 место хранения «Пищеблок» и кредиту счета 10 место хранения «Продуктовый склад» с обособленным выделением источника финансирования.

Материальные запасы, которые используются для управленческих нужд, списываются на счет 26 «Общехозяйственные расходы». В таблице 1 представлен пример отражения выбытия таких материалов в бухгалтерском учете организации.

Таблица 1 – Выписка из журнала регистрации хозяйственных операций по выбытию материалов на нужды управленческого характера

Содержание операций хозяйственного характера	Первичная учетная документация	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
Списание материалов для нужд управленческого характера: канцелярские принадлежности	Требования накладная	26.01 «Общехозяйственные расходы»	10.09 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»	6016,04
Списание материалов для нужд управленческого характера: запчасти для принтера, установленного в бухгалтерии	Требования накладная	26.01 «Общехозяйственные расходы»	10.05 «Запасные части»	800,50

В НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского» сотрудникам предоставляется спецодежда, которая учитывается на субсчетах 10.10 «Специальная оснастка и специальная одежда на

складе» и 10.11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации». В таблице 2 представлен пример отражения учета движения спецодежды в организации.

Таблица 2 – Выписка из журнала регистрации операций хозяйственного характера по отражению учета спецодежды

Содержание операций хозяйственного характера	Первичная учетная документация	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
Бухгалтерские записи в месяце, когда была приобретена спецодежда				
Спецодежда принята к учету в составе материалов	Отгрузочная документация поставщика, Приходный ордер	10.10 «Специальная оснастка и специальная одежда на складе»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	30 000
Стоимость Спецодежды оплачена продавцу	Банковская выписка по расчетному счету	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетные счета»	30 000
Спецодежда выдана	Требование-накладная,	10.11.1 «Спецодежда	10.10	30 000

Содержание операций хозяйственного характера	Первичная учетная документация	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
сотрудникам	Ведомость учета выдачи специальной одежды	в эксплуатации»	«Спецоснастка и спецодежда на складе»	
Отражено погашение стоимости спецодежды, которая была выдана	Бухгалтерская справка-расчет	20.01 «Основное производство»	10.11.1 «Спецодежда эксплуатации»	1000
Каждый месяц в ходе следующих 29 месяцев				
Отражено погашение стоимости спец-одежды, которая была выдана	Бухгалтерская справка-расчет	20.01 «Основное производство»	10.11.1 «Спецодежда эксплуатации»	1000

Таким образом, учет материалов в НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского» осуществляется бухгалтерией и ведется в соответствии с разработанной учетной политикой с применением счета 10 «Материалы».

Для недопущения срывов поставок материалов, соответствующих установленным требованиям, в запланированные сроки и необходимых

объемах организации необходимо поэтапно осуществлять процесс закупок:

- планирование закупок материалов;
- оценка и выбор поставщика;
- анализ договор на закупку материалов;
- поставка материалов.

Оценку и выбор поставщика необходимо проводить на основе собранного пакета документов, представленного в таблице 3.

Таблица 3 – Документы, необходимые для выбора надежного поставщика материалов

№ п/п	Группа контрагентов	Перечень документов
1	Проверенные партнеры, а также контрагенты, с которыми заключены договоры на небольшие суммы	1. Свидетельство о государственной регистрации. 2. Информация о государственной регистрации с сайта ФНС России. 3. Учредительные документы. 4. Документы, подтверждающие полномочия лиц, подписывающих бумаги от имени контрагента. 5. Лицензия (если она требуется исходя из деятельности контрагента)
2	Новые контрагенты, с которыми заключены договоры на средние суммы	Дополнительно к документам по группе 1: - выписка из ЕГРЮЛ; - свидетельство о постановке на учет в налоговом органе; - информация о контрагенте из СМИ, Интернета, других источников
3	Новые партнеры, с которыми заключены крупные сделки. А также контрагенты, с которыми подписаны: - договора на ремонтные работы, перевозки, посреднические, маркетинговые, консультационные, информационные услуги	Дополнительно к документам по гр. 1 и 2: — договор аренды, другие документы, которые подтверждают адрес контрагента; — информация о наличии у продавца нарушений налогового законодательства или налоговая отчетность; — бухгалтерская отчетность. Документы, которые подтверждают наличие у поставщика необходимого оборудования, кадров. Информация о расчетном счете и кредитной истории партнера

Это позволит организации получать материалы, соответствующие установленным требованиям, в запланированные сроки и необходимых объемах.

Таким образом, учет материалов в НУЗ «Отделенческая больница на ст. Калуга ОАО «РЖД» им. К.Э. Циолковского»: ведется автоматизировано в бухгалтерской программе в соответствии с разработанной учетной политикой на

счете 10 «Материалы», к которому открыты аналитические субсчета, все хозяйственные операции, связанные с движением материалов и сырья оформляются первичной учетной документацией. Для недопущения срывов поставок материалов, соответствующих установленным требованиям, в запланированные сроки и необходимых объемах организации необходимо поэтапно осуществлять процесс закупок, регулярно осуществлять оценку и выбор поставщика материалов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (редакция от 31.12.2017).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет МПЗ» (ПБУ 5/01), утвержденное Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (в ред. Приказа Минфина РФ от 16.05.2016 № 64н).
3. Долгова Ю.В. Материально-производственные запасы (МПЗ): учет и оценка // Молодой ученый. – 2017. – № 1 (135). – С. 159-161.
4. Макеева Е.В. Еремин И.В. Учет приобретения и использования МПЗ // Студенческий вестник. – 2017. – № 5-2 (5). – С. 45-48.
5. Хайбуллина А.Н. Современные подходы к определению МПЗ // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – № 3-12 (24). – С. 136-138.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

«РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 334.02; 330.47

КРУТИКОВ В.К.¹, Д. ХУДЫ – ХЫСКИ²

ЭКОНОМИКА ДОВЕРИЯ И ПОТЕНЦИАЛ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

THE ECONOMY OF TRUST AND THE POTENTIAL OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Аннотация: В статье исследуются причины негативных явлений в современной экономической жизни, связанные с нарушением установленных правил, утратой доверия, непредсказуемостью технологических перемен. Отмечаются современные российские подходы к осуществлению государственной политики, связанные с реализацией парадигмы цифровой экономики. Определены наиболее перспективные направления, нуждающиеся в государственной поддержке и законодательном регулировании.

Ключевые слова: мировая экономическая система; доверие; технологии цифровой экономики; отечественная государственная политика

Abstract: The article examines the causes of negative phenomena in modern economic life associated with the violation of the established rules, loss of trust, unpredictability of technological changes. Modern Russian approaches to the implementation of state policy related to the implementation of the paradigm of the digital economy are noted. The most promising areas in need of state support and legislative regulation are identified.

Keywords: the world economic system; trust; digital economy; domestic public policy

Выступая на Петербургском экономическом форуме (2018 г.), Президент России В.В. Путин подчеркнул, что в настоящее время мировая экономическая система рушится. Причинами негативных явлений выступают: нарушения установленных правил, утрата взаимного доверия, непредсказуемость технологических перемен. По мнению Президента, сложившиеся обстоятельства приведут к системному кризису. [11.]

Экономика доверия рассматривается, как способность вести конструктивный диалог, позволяющий снимать проблемы, которые сокращают потенциал глобального роста. При этом, речь ведется по широкому кругу вопросов: от допустимых границ применения политики протекционизма, до сокращения поляризации между различными слоями социумов. Перспективы строительства экономики будущего рассматриваются с позиций современных вызовов: демографических, технологических, энергетических, и прочих.

Недостаток доверия препятствует претворению в жизнь, или тормозит процессы по реализации масштабных совместных проектов. Это касается, как двухстороннего сотрудничества, так и развития взаимовыгодных партнерских отношений внутри международных союзов.

Так политическое взаимопонимание между Россией и Китаем должно трансформироваться в новые платформы сотрудничества в сферах и от-

раслях экономики, в частности транспортно-логистические, энергетические, информационно-коммуникационные, обеспечения продовольствием.

К сожалению, 4 мая 2018 года китайская энергетическая компания «Хуасинь» отказалась от планов осуществления инвестирования в российскую государственную нефтяную компанию «Роснефть». Отказ от объединения свидетельствует о наличии определенных ограничений в осуществлении энергетического российско-китайского сотрудничества, так как Поднебесная рассматривает Роснефть как государственный инструмент, а не как традиционную нефтяную компанию, придерживающуюся рыночных принципов. [7.]

Расширение сотрудничества стран, входящих в ЕАЭС, целесообразно связать с активизацией внедрения технологий цифровой экономики, так как отсутствие ограничительных мер для стран-партнеров по ЕАЭС, приводит к бесконтрольному перемещению товаров через границы. Например, товары, отправляемые из Белорусской Республики в Казахстан, в дальнейшем, оказываются на территории России. В свою очередь, Казахстан открыл границы для бесконтрольного поступления на российский рынок товаров из Китая. Механизмы проникновения на российский рынок достаточно разнообразны и требуют осуществления жесткого контроля, который, может быть эффективен, только при применении цифровых технологий. [6.,12.]

С представителями Европейского союза следует вести речь о перспективах отмены взаимных ограничений в торговле, финансах и иных секторах. Показательны результаты мониторинга, проведенного германо-российской внешнеторговой палатой. Практически все немецкие члены палаты отметили, что решение о санкциях серьезно затронуло их бизнес интересы. [8.]

При этом не следует забывать о существующем недоверии внутри российского общества, которое отрицательно влияет на развитие нашей экономики.

Именно об этом негативном явлении свидетельствуют последние данные ВЦИОМ, в которых содержится оценка современного состояния национальной экономики, как кризисного и даже катастрофического. Такую оценку дали три четверти российских предпринимателей в то время, как положительную оценку состоянию экономики дали, только четыре процента респондентов.

Негативную тенденцию отметили представители бизнес сообщества вне зависимости от масштаба деятельности: 73% представителей крупного бизнеса и 77% - среднего и малого. Значительное число бизнесменов предполагает, в ближайший год, уходить с рынка. Приводят следующие основные причины кризисного положения:

- неопределённость экономической ситуации;
- отсутствие четкой экономической программы у правительства;
- сложность бюрократических процедур;
- несовершенство судебной системы;
- избыточная активность контрольно-надзорных и правоохранительных органов;
- непрозрачность государственных закупок;
- высокий уровень налогообложения;
- сжатие платежеспособного спроса на внутреннем рынке. [4.,9.,13.]

Важнейшим прорывным направлением, которое позволит России выйти в мировые лидеры, выступает развитие цифровой экономики. Новые

модели ведения предпринимательской деятельности и государственного управления неразрывно связаны с формированием цифровой инфраструктуры, цифровых компетенций и навыков.

По оценке экспертов, в результате внедрения технологий цифровой экономики, предполагается создание, около восьми миллионов новых рабочих мест, рост ВВП на 1% в год для каждой страны мира и поступление, дополнительно 50 миллиардов долларов в экономику. Сегодня лидерами по добавленной стоимости, создаваемой в секторе информационно-коммуникационных технологий, выступают США, страны Европейского союза и Китайская народная республика. Но эксперты отмечают существующее неравенство в развитии. В настоящее время, 29% промышленных компаний внедряют в производство интернет вещей. 41% компаний проводит пилотные испытания, а 30% даже не приступили к тестированию соответствующих технологий. [1-3.,5.,10.]

Цифровая трансформация выступает в качестве движущей силы глобального, инклюзивного и устойчивого развития, а новейшие технологии активно внедряются во все сферы жизни общества, но Российская Федерация, пока, заметно отстает от лидеров.

Для формирования современного уровня инновационного цифрового пространства России, следует четко определить статус, полномочия субъектов пространства. Решить комплекс вопросов, связанных с внесением изменений в законодательную базу страны.

Парадигма цифровой экономики, сформулированная руководством страны, должна быть использована, как фундамент, на котором выстраиваются новые модели государственного управления, предпринимательской деятельности и социальных, личностных отношений.

Формируемая инновационная среда требует обеспечить экономику и жизнь новыми знаниями, компетенциями и навыками, подготовить специалистов цифровой экономики, обладающих креативным мышлением.

Список литературы

1. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает, и что ждет нас завтра. Издательство «Альпина Паблишер» 2017.
2. Ивантер В.В., Говтвань О. Дж., Гусев М.С. и др. Система мер по восстановлению экономического роста в России// Проблемы прогнозирования №1. 2018. С. 3-9.
3. Крутиков В.К. Цифровая экономика: проблемы и возможности. Калуга. Издательство АКФ «Политоп». 2018. С. 112-141.
4. Аналитика. ПМЭФ-2018. Об экономике без доверия. <https://www.nakanune.ru/articles/113968/>
5. Иваткина М. Цифровизация - двигатель роста и инклюзивного развития
6. https://business.tsargrad.tv/articles/cifrovizacija-dvigatel-rosta-i-inkluzivnogo-razvitija_134700

7. Костин А.А., Костина О.В. Перспективы развития таможенного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза / Academic science - problems and achievements V. North Charleston, USA, 2014. Vol. 2. С. 181-184.
8. Максимилиан Гесс. Китай решил, что инвестировать в Россию слишком опасно. <https://inosmi.ru/politic/20180518/242258563.html>
9. Михаэль Баухмюллер. Связь с Россией.
10. <https://inosmi.ru/economic/20180514/242219567.html>
11. Нальгин А. Скрытая катастрофа российской экономики
12. <https://sobityadnya.ru/blog/43370603992/Skryitaya-katastrofa-rossiyskoy-ekonomiki>
13. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
14. Путин предупредил о невиданном кризисе. <http://www.mk.ru/economics/2018/05/25/putin-predupredil-o-nevidannom-krizise.html>
15. Прокушев Е.Ф., Костин А.А., Москаленко О.А. Современные условия интеграции России в систему мирохозяйственных связей / European Science and Technology [Text]: materials of the international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, January 31st, 2012 / publishing office «Bildungszentrum Rodnik e. V.». с. Wiesbaden, Germany, 2012. P. 707-717.
16. Россия: Три четверти бизнесменов говорят о «кризисе или катастрофе» в экономике. <https://inosmi.ru/social/20180525/242315659.html>

¹Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

² Академии Яна Длугоша г. Ченстохов, Польша

УДК 338.1

ОВЧАРЕНКО Я.Э.

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

DYNAMICS OF INDICATORS OF THE LEVEL OF INNOVATIVE ACTIVITY

Аннотация. Статья обобщает основные понятия, связанные с инновациями и инновационной деятельностью. Приводится характеристика видов инноваций, применяемых в деятельности предприятий, таких как технологические, организационные, маркетинговые, экологические инновации. Приведены результаты анализа достигнутого уровня инновационной активности, в том числе по отдельным ее видам. Оценка общего уровня инновационной активности в российской экономике в сравнении с ведущими государствами свидетельствует об отставании отечественных организаций по данному критерию. Результаты исследования могут быть использованы при формировании инновационной политики.

Ключевые слова: инновация, технологические инновации, организационные инновации, маркетинговые инновации, экологические инновации, инновационная активность.

Abstract. The article summarizes the basic concepts related to innovation and innovation. The characteristic of types of innovations applied in activity of the enterprises, such as technological, organizational, marketing, ecological innovations is given. The results of the analysis of the achieved level of innovation activity, including its individual types. The assessment of the General level of innovation activity in the Russian economy in comparison with the leading States indicates the lag of domestic organizations in this criterion. The results of the research can be used in the formation of innovation policy.

Keywords: innovation, technological innovation, organizational innovation, marketing innovation, environmental innovation, innovation activity.

К числу наиболее общих проблем, связанных с экономическим развитием, относится постоянный рост потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Поиск путей решения данной проблемы путем вовлечения в деятельность дополнительных объемов ресурсов, как правило, является бесперспективным. Следовательно, необходимо извлекать максимальную выгоду из имеющихся ресурсов, за счет новых способов их использования, реализации их новых сочетаний. Такие способы по сути и являются инновациями – разработками, которые доведены до практического применения. Использование инноваций позволяет как отдельной организации, так и экономике в целом повысить свою конкурентоспособность, обеспечить экономический рост и развитие в условиях недостаточности ресурсов.

В литературных источниках применяются разнообразные подходы к трактовке понятия «инновации».

Например, П.Н. Завлин дает определение инновации как использования результатов научных исследований и разработок, которые направлены на улучшение процессов производства, а также экономических, правовых и социальных отношений в различных областях деятельности [5]. Сурин А.В. и Молчанова О.П. определяют инновации как итоговый результат творческой актив-

ности, воплотившийся в виде новой или улучшенной продукции, услуги или способа производства, имеющих практическое значение и направленных на удовлетворение определенных потребностей [14]. Б. Твисс называет инновациями процессы, которые позволяют изобретениям или идеям приобрести экономический смысл [15].

В Новой экономической энциклопедии представлена иная трактовка данного определения: «Инновации – результат получения большего экономического результата за счет использования нововведений; включает смысл прогрессивного направления развития системы, противоположный экстенсивному росту». [12].

Современный экономический словарь трактует инновации «как нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности» [13].

Инновации можно считать итоговым результатом инновационной деятельности. В свою очередь, инновационная деятельность является процессом, включающим поиск инновационных идей, создание опытных образцов, проведение испытаний, внедрение в производство, выведение на рынок и получение экономического эффекта.

Степень интенсивности использования инноваций в экономике можно оценить с помощью ряда показателей. Наиболее общим из них является доля организаций, использующих инновации

в общем числе зарегистрированных организаций. Оценка данного показателя приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Инновационная активность организаций в Российской Федерации

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Инновационная активность организаций, %	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3	8,44
Технологическая инновационная активность, %	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3	7,3
Маркетинговая инновационная активность, %	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7	1,8	1,4
Организационная инновационная активность, %	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8	2,7	2,4
Экологическая инновационная активность, %	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6	1,6	4,7

Данные таблицы говорят о том, что инновационная активность российских организаций в основном не более 10% от их общей численности. Также, в рассматриваемом периоде не наблюдается тенденции увеличения инновационной активности и можно пронаблюдать уменьшение инновационной активности в 2015-2016 гг. в сравнении предыдущим периодом. [4]

Нужно заметить, что рассматриваемый показатель может меняться в зависимости от общего количества хозяйствующих субъектов. Рост числа зарегистрированных организаций с учетом неизменного числа предприятий, применяющих нововведения, заставляет снижаться относительный показатель, характеризующий инновационную активность.

В дальнейшем следует рассмотреть динамику уровня отдельных направлений инновационной деятельности. Характеризуя особенности инновационной деятельности, необходима ее структуризация в зависимости от того, каков характер используемых нововведений. Чаще всего выделяют группы технологических, маркетинговых, организационных и экологических инноваций.

Под технологическими инновациями понимаются конечные результаты инновационной деятельности, которые воплощаются как новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедряемые на рынок, новые или усовершенствованные процессы или способы создания (передачи) услуг, применяемые в практике предприятий. Инновация считается осуществленной, если она внедрена на рынок или в производство [5]. К технологическим (продуктовым, процессным) инновациям относятся исследование и разработка новых видов продукции, услуг, их разработка и производство (передача), новые процессы производства, разработка и обновление дизайна (изменение форм, внешних характеристик, удобства

применения товаров), покупка техники, связанной с инновационной деятельностью, покупка новой технологии (например, права на использование патентов, лицензий, изобретений, опытных образцов, полезных моделей, покупка средств программного обеспечения), инжиниринг, в том числе подготовку технико-экономического обоснования, производственное проектирование, осуществление пробного производства и испытаний, монтажные работы и ввод в эксплуатацию, другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (трансфера), новые производственные процессы, обучение и подготовка кадров, связанные с инновациями, маркетинговые исследования, другие затраты на технологические инновации.

Из данных таблицы следует, что технологическая инновационная активность имеет похожую динамику, что и инновационная деятельность в целом, в период 2015-2016 гг. можно пронаблюдать уменьшение показателей применения технологических инноваций в российской экономике. Организации, проявляющие элементы технологической инновационной активности, составляли в 2016 г. 7,3%.

Общие объемы и структура расходов, связанных с технологическими инновациями в российской экономике приведены в таблице 2. Следовательно, в затратах на применение технологических инноваций наибольшую долю занимают расходы по созданию новых видов продукции, услуг и методов производства, кроме того, на приобретение техники и технологий, имеющих отношение к технологическим инновациям. Их доля составляет порядка 80% общей величины расходов на применение технологических инноваций. В качестве недостатка можно отметить низкое значения уровня расходов по таким направлениям, как покупка новейших технологий (1,3% от

всего объема технологических инноваций), покупка программного обеспечения (1,2%) и обеспечение обучения и подготовки работников, связанных с инновациями (0,2%).

Таблица 2 – Расходы на создание и использование технологических инноваций, использованных российскими организациями

Вид затрат	Величина затрат, млн. руб.	Структура, %
Создание новой продукции, услуг и способов их производства	560832,0	43,6
Внешнее оформление	17843,1	1,4
Покупка техники и оборудования	466242,0	36,3
Покупка технологий	16489,8	1,3
из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	7327,9	0,6
Покупка программного обеспечения	14969,5	1,2
инжиниринг	97803,2	7,6
Обеспечение обучения и подготовки работников, связанных с инновациями	2372,1	0,2
Проведение маркетинговых исследований	996,3	0,07
Прочие затраты	107042,4	8,3
Всего затрат на технологические инновации	1284590,3	100,0

Маркетинговые инновации состоят из следующих подвидов изменений: использование упаковки со значительными изменениями, существенные изменения в дизайне, реализации новых маркетинговых стратегий, использования новых подходов к продвижению товара, применение новых каналов реализации, применение новых подходов и способов презентаций, применение новых способов установления цен на продукцию [6].

Следует отметить тот факт, что в этой классификации маркетинговые инновации также рассматриваются в двух аспектах: 1. Как отдельный продукт (при реализации существенных изменений в упаковке, или изменений в дизайне); 2. Как инновационная маркетинговая технология, используемая в организации поддержки инноваций на рынках (применение новых маркетинговых стратегий, внедрение новых способов продвижения, использование нового канала реализации, применение новой концепции проведения презентаций, применение новых способов установления цен).

К организационным инновациям относят использование новых методов организации предпринимательства, организации структуры предприятия, способов взаимодействия с внешней средой. Кроме того, они охватывают создание и использование новых методов в организации и планировании, используемых в практической деятельности предприятия, например совершенствование организационной формы производ-

ственного процесса (переход к предметно-замкнутому участку, поточной линии и т. д.), использование других методов регулирования труда (временной метод моды, метод моментальных наблюдений и др.), улучшения в области разработки планов на предприятии и т. д. Более широкий смысл этого понятия включает в организационные инновации группы социальных и экономических инноваций.

Социальные инновации подразумевают наличие нововведений, которые улучшают условия труда, отдыха, быта сотрудников, повышают уровень безопасности и привлекательности деятельности (гибкий график, изменяющаяся в рабочее время скорость конвейера, разные формы определения мнения при решении социальных вопросов, создание кружка качества, рациональная система организации питания работников в течение перерыва и др.).

Под экономическими инновациями понимаются способы улучшения элементов, входящих в экономическую систему организации (изменение систем расчетов с поставщиками и заказчиками, применение экономически прогрессивных форм оплаты труда и способов материального вознаграждения сотрудников и др.). Они ставят своей целью на повышение эффективности работы предприятия за счет снижения административных и транзакционных издержек, улучшения организации рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, доступа к недостающим активам.

Таблица 3 - Совокупный уровень организационной активности организаций (2015 г.)

Страна	Доля организаций, использующих инновации, %
Швейцария	75,31
Бразилия	73,14
Германия	67,02
Люксембург	65,17
Бельгия	64,21
Австралия	64,10
Индия	63,73
Ирландия	61,03
Великобритания	60,25
Австрия	59,51
Исландия	59,28
Норвегия	57,62
...	...
Россия	9,31

Удельный вес организаций, использующих организационные инновации, снижается в рассматриваемом периоде с 3,2% до 2,4%.

Оценивая достигнутый общий уровень использования инноваций российскими организациями, сравнивая его с аналогичными показателями других стран, можно отметить значительное отставание отечественной экономики. Лидирующие позиции по показателям инновационной деятельности занимают такие страны, как Швейцария (75,31%), Бразилия (73,14%) и Германия (67,0%).

Низкий уровень инновационной активности предприятий негативно отражается на темпах и качестве экономического роста. Но самые серьезные последствия слабого использования инноваций скорее всего наступят позднее, так как использование инновационных технологий сегодня означает достижение высокого уровня технологических, организационных, социальных факторов развития в последующий период [7].

Список литературы

1. Белоцерковская, Н.В., Иванченко, О.П. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение [Текст] / Н.В. Белоцерковская, О.П. Иванченко // Вестник ОГУ №4(165). - 2014. - С. 207-214
2. Ерохина, Е.В., Овчаренко, Я.Э. Инновационное развитие - анализ и оценка достигнутых показателей [Текст] / Е.В. Ерохина, Я.Э. Овчаренко // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2017. - № 1-1. - С. 3-11.
3. Завлин, П.Н., Васильев, А.В. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. - СПб.: Бизнес-пресса, 1998. - 216 с.
4. Пешкун, Е.С. Технологические инновации в реальном секторе современной экономики [Текст] / Е.С. Пешкун // Экономика и управление. - 2010. - № 8 (69). - С. 139-141
5. Сурин, А.В. Молчанова, О.П. Инновационный менеджмент [Текст] / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. - М.: ИНФРА-М. - 2008.
6. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Твисс. - М.: Экономика, 1989. - 271 с.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#. (Дата обращения: 21.05.2018).

УДК 336

ГУБЕРНАТОРОВА Н. Н., СОЛЯРИК М.А.

ОСНОВНЫЕ ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**THE MAIN INTERNAL AND EXTERNAL THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA**

Аннотация: в статье рассмотрены основные подходы к оценке уровня экономической безопасности государства, предложены показатели для оценки экономической безопасности государства, которые классифицированы по определенным признакам. Выявлены и классифицированы внутренние и внешние угрозы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические показатели, оценка уровня экономической безопасности, внутренние угрозы экономической безопасности, внешние угрозы экономической безопасности.

Abstract: the article describes the main approaches to assessing the level of economic security of the state, the indicators for assessing the economic security of the state, which are classified on certain grounds. Internal and external threats were identified and classified.

Keywords: economic security, economic indicators, assessment of the level of economic security, internal threats to economic security, external threats to economic security.

Природные ресурсы Российской Федерации составляют примерно 30% от всего числа находящихся на планете ресурсов. Однако наша территория, которая досталась нам от наших предшественников, нуждается в постоянной защите, а наше государство должно постоянно отстаивать свой суверенитет. Наличие такого количества ресурсов всегда привлекало другие страны и служило причиной агрессии против нашего государства со стороны зарубежных противников. В связи с данным условием, наличие суверенной экономической системы в стране является неотъемлемой частью возможности существования независимого государства.

С этой точки зрения, экономическая безопасность Российской Федерации играет большую роль в обеспечении национальной безопасности России. Для оценки состояния экономической безопасности Российской Федерации можно использовать индикаторы-показатели, отражающие экономическую политику государства и национальные интересы страны в области экономики и с пороговыми значениями экономической безопасности.

Решение многих задач социально-экономического развития Российской Федерации, которые поставлены перед страной, многие из которых указываются ежегодно в послании Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации, нацелены на обеспечение, прежде всего, экономической безопасности.

На сегодняшний день происходит постепенное развитие экономической безопасности Российской Федерации, но в связи с тем, что во эпоху 90-х гг. XX века значительная часть суверенитета была утрачена (в том числе и экономического), то для обретения окончательной экономической независимости предстоит проделать значительное количество работы, чтобы обеспечить наши экономические интересы и безопасность.

Внутренние угрозы экономической безопасности Российской Федерации на данный момент, имеют сильное влияние на состояние экономической системы нашего государства. Если говорить о внутренних угрозах, как о понятии, то можно определять внутренние угрозы экономической безопасности государства России, как факторы, которые наносят урон экономике страны, с источником их образования внутри государства [1].

К основным внутренним угрозам экономической безопасности России относятся:

- 1) продолжающийся спад производства;
- 2) денежно-кредитная политика, проводимая Центральным Банком РФ и экономическим блоком Правительства РФ;
- 3) оффшорный характер современного бизнеса в России;
- 4) сырьевой уклон отечественной экономики

К внутренним угрозам экономической безопасности в социальной сфере можно отнести:

1) сокращение численности населения;
2) деградация учреждений социальной сферы, слабый доступ малообеспеченных граждан нашей страны к системе охраны здоровья, образованию и культуре, и ухудшение на этой основе физического и духовного здоровья населения;

3) социальные проблемы, связанные с развитием наркомании, проституции и бродяжничества;

4) политическая нестабильность в связи с возможными террористическими актами;

5) преобладание значительной имущественной дифференциации (расслоения) населения с высокой долей доходов с населением, проживающим ниже уровня прожиточного минимума и безработных.

Структурная деформация заключается в гипертрофированном развитии отраслей, ТЭК и тяжелой промышленности, с одной стороны, и чрезвычайно слабом развитии отраслей и сфер производства, работающих непосредственно на человека, удовлетворение его потребностей и нужд, с другой.

Рост ВВП России в 2017 году, по предварительным оценкам Минэкономразвития, составил 1,4–1,8%. Вследствие этого изменился рост экономики. Во II квартале 2017 года основной вклад в рост вносил инвестиционный спрос, наиболее важным фактором стал рост потребительского спроса. Темп роста инвестиций в основной капитал стал замедляться.

В ноябре – декабре спад наблюдался во всех выделяемых Минэкономразвития видах производственной деятельности. В декабре в добыче полезных ископаемых спад составил 1%, в обрабатывающих производствах – 2%.

Стоит отметить, что увеличилась значительная доля россиян, которым приходится экономить на весьма важных товарах, например, продуктах питания, которые необходимы для обеспечения естественных потребностей человека. Данное явление создает угрозу нанесения физического вреда здоровью населению страны.

При этом происходит социальное расслоение между самыми богатыми и самыми бедными людьми в России., является одной из самых значимых внутренних угроз для государства.

С момента наложения санкций со стороны руководства стран Запада, наша экономика стала испытывать дефицит в кредитных ресурсах. Ведь смысл санкций, если мы имеем в виду именно экономические санкции, был в ограничении доступа бизнеса в России к дешевым западным кредитным ресурсам. А в современной экономике

важную роль играют кредитные ресурсы, используемые как аванс к развитию производства.

В связи с потерей доступа к иностранным кредитам, большую роль в обеспечении экономики финансовыми ресурсами возлагается на Центральный банк России. Так как у предприятий нет возможности развивать свое производство через западные кредиты, у них появляется потребность в замене источника получения кредитных денег. В данной ситуации, данную роль мог вполне успешно занять Банк России, как единственный законный эмиссионный центр в Российской Федерации, согласно Конституции РФ [1].

Но Центральный банк РФ решил руководствоваться рекомендациям Международного валютного фонда.

Сжатие кредита привело к уменьшению инвестиций предприятий и спроса населения, что в итоге привело к еще большему спаду производства. Так как производства не могут использовать кредитные ресурсы, то предприятия, вместо того, чтобы использовать девальвацию рубля, как возможность для импортозамещающего расширения производства, вынуждены повышать цены на свою продукцию и услуги, в связи с тем, что европейские конкуренты были лишены доступа к российскому рынку. Таким образом, происходит рост инфляции, увеличение издержек производства, что за собой влечет увеличение числа проблемных кредитов и банкротства предприятий [2].

«Оффшоризация» нашей экономики подрывает экономическую безопасность государства. Принято считать, что оффшоризация экономики сегодня считается глобальной проблемой. Но стоит иметь в виду, что оффшоризация российской экономики значительно отличается от данного явления только уже в развитых странах. В развитых странах, оффшоры появляются, в подавляющем большинстве случаев, для создания дочерних структур материнских компаний, зарегистрированных в странах Запада. Дочерние оффшорные структуры создаются для накопления прибыли. Западные схемы используются для минимизации налогов, которые выплачиваются материнской компанией в бюджетную систему страны регистрации.

Оффшоризованным у нас оказывается не только средний и крупный частный бизнес. Оффшорами также активно пользуются компании, имеющие государственный статус – государственные корпорации, акционерные общества с преобладающей долей государства. Уходя в оффшоры, компании преследуют экономические цели. Например, возможность кредитования по приемлемым условиям, а также возможность ухода от уплаты налогов. Но это может привести

к политическим последствиям, так как Оффшоризация российской экономики подрывает безопасность нашего государства, так как возникает ситуация, при которой в офшоры выводятся активы наших предприятий, что влечет за собой потерю суверенитета не только в экономике, но и в управлении государством.

Наши ученые, которые занимаются научными разработками и созданием новых технологий, не имея возможности развивать свою деятельность за счет привлечения отечественных инвестиций, вынуждены искать их в других странах. Это приводит к «утечке мозгов». «Утечка мозгов» - это процесс массовой иммиграции людей с высшим образованием, а также специалистов с высокими интеллектуальными способностями.

Основной социально-экономической угрозой в социальной сфере является деградация учреждений социальной сферы. Появляется широкий круг проблем у людей, которые несут за собой негативные последствия: ухудшение физического и духовного здоровья, рост заболеваемости населения, плохая экологическая среда.

Важнейшей угрозой является преобладание значительной имущественной дифференциации (расслоения) населения с высокой долей доходов

с населением, проживающим ниже уровня прожиточного минимума и безработных. В России существует уникальное явление – почти 20 миллионов человек живут за чертой бедности. Люди продолжают работать, а иногда даже предпочитают брать перенапряженный рабочий график. Из данной угрозы вытекает следующая проблема общества - рост безработицы в нашей стране. Экономическое положение государства постепенно ухудшается, льготы и доплаты ликвидируются, зарплаты стоят на месте, цены на продукты питания постоянно растут.

Можно назвать следующие показатели экономической безопасности и их пороговые значения (таблица 1), на основе которых производится конкретизация национальных интересов в отдельных сферах экономики и оценка их соответствия задачам обеспечения безопасности: качественный и количественный рост экономики, уровень и качество жизни населения, уровень инновационной и инвестиционной активности, степень обеспечения продовольствием, степень устойчивости финансовой системы, дифференциация субъектов РФ, масштабы криминализации экономики [3,4].

Таблица 1 – Пороговые значения показателей экономической безопасности

Показатель	Целевой параметр	Пороговое значение	2015 год	2016 год	2017 год
1. В сфере реальной экономики					
Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	3,5%	5 – 6	3,7	0,2	1,7
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	-	25 – 30	18,8	19,6	20,4
Сбор зерна, млн т	–	110	104,8	120,7	134,1
Доля отгруженной инновационной продукции, %	25 – 30%	25 – 3	8,4	8,7	8,9
2. В социальной сфере					
Соотношение численности людей пенсионного и трудового возраста	–	0,4	0,4	0,4	0,5
Доля населения с доходами, ниже прожиточного минимума, %	Преодоление бедности	6	13,3	13,1	13,6
Доля среднего класса во всем населении, %	50 – 60%	50 – 60	20	22	22
Уровень безработицы, %	снижение	4	5,6	5,4	5,2
Размер жилья на одного жителя, кв. м	-	30 – 35	23,9	25	25,5
3. В денежно – финансовой сфере					
Годовой уровень инфляции, %	3 – 4%	3 – 4	13,9	5,4	2,5
Уровень монетизации экономики (денежная масса М2 на конец	–	50 – 70	44	39,7	46,9

года в % к ВВП)					
Дефицит федерального бюджета, в % к ВВП	Преодоление дефицита	3	2,4	2,6	1,3
Доля невозвратов в общем объеме потребительского и ипотечного кредитов, %	–	10 – 15	11 – 12	11 – 12	12
Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга, в % к ВВП	–	60	13,6	13,2	14,7
4. Во внешнеэкономической сфере					
Доля импортного продовольствия во всех продовольственных ресурсах, %	-	20	12,3	18,5	21
Сальдо внешнего торгового баланса, в % к ВВП	–	8	13,2	11,8	8

Таким образом, исходя из вышесказанного, мы можем понять, что основными внутренними угрозами экономической безопасности Российской Федерации являются имущественное расслоение населения; денежно-кредитная политика, проводимая Центральным Банком Российской Федерации и экономическим блоком Правительства РФ; спад реального сектора экономики; оффшорный характер современного бизнеса в России; сырьевой уклон отечественной экономики и коррупция. Не менее важное значение имеют такие социальные угрозы нашего общества, как сокращение численности населения нашей страны, деградация учреждений социальной сферы, развитие наркомании, политическая нестабильность, высокая доля доходов с населением, проживающим ниже уровня прожиточного минимума и безработных. Системой показателей

экономической безопасности выступает рассмотренный выше перечень показателей с их пороговыми значениями. Наивысшая степень безопасности будет достигнута при условии, что данный комплекс пороговых значений находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемой обеспечения экономической безопасности государства является потребность в защите от нежелательных внешних воздействий и радикальных внутренних изменений. Для обеспечения экономической безопасности России нужна разработка соответствующего механизма. Государство должно осуществить комплекс мер, прежде всего, по обеспечению экономического роста, что и будет гарантией экономической безопасности страны.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: Доклад. – М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2017. – 60 с.
2. Гончаренко Л.П., Акулинин Ф.В. Экономическая безопасность. Учебник для вузов: Учебник. – М.: Юрайт, 2017. – 478 с.
3. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник. 2016. № 3. С. 26-32.
4. Губернаторова Н.Н. Актуальные вопросы управления оборонно-промышленным комплексом России // Калужский экономический вестник. 2016. № 4. С. 54-57.
5. Губернаторова Н.Н. Методические подходы к оценке финансовой безопасности организации // Калужский экономический вестник. 2017. № 3. С. 28-34.

«МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 658.5

ГУБАНОВА Е.В., ХРОМЫЛЕВА Т.С.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF CORPORATE MANAGEMENT

Аннотация: в работе рассматривается метод оценки эффективности корпоративного управления с помощью интегрального показателя эффективности управления, объединяющего экстенсивные и интенсивные показатели функционирования организации.

Ключевые слова: корпоративное управление, стратегия, эффективность управления, акционерное общество, ресурсы, качественные и количественные показатели, результат, затраты.

Abstract: the paper considers a method for assessing the effectiveness of corporate governance with the help of an integral indicator of management effectiveness that combines extensive and intensive performance indicators of the organization

Keywords: corporate governance, strategy, management efficiency, joint-stock company, resources, qualitative and quantitative indicators, results, costs.

Проблемы корпоративного управления становятся все более актуальными в последние годы. Это объяснимо задачей решения вопросов стабильности экономической сферы страны. Хороший менеджмент организации является значимым критерием при выборе инвесторами объекта инвестирования. Кроме того, состояние корпоративного управления, его качество и эффективность влияют не только на приток средств в отдельно взятое предприятие, но и в экономику страны в целом.

Сегодня предприятия вынуждены работать в условиях неопределенности и динамичности окружающей среды, характеризующейся также процессами глобализации. Вследствие развития информационных рынков, становится возможным получить доступ к любой интересующей информации в максимально короткие сроки, что повышает уровень конкуренции между хозяйствующими субъектами.

Важно отметить, что предприятию с более гибкой структурой управления легче реагировать на изменяющиеся условия и приспосабливаться к требованиям рынка.

В условиях глобализации интенсивный путь развития экономики все больше зависит от способности организации использовать передовые технологии, внедрять инновации, осваивать передовые технологии. Длительный экономический подъем невозможен без инноваций [3, 75]. Таким образом, перед предприятиями встают задачи своевременного реагирования на постоянно изменяющиеся условия внешней среды функционирования, а также формирования политики раз-

вития организации на долговременную перспективу с использованием, в том числе и различных стратегий.

В современных рыночных условиях предприятия заинтересованы не только в извлечении прибыли здесь и сейчас, но и в разработке долгосрочной стратегии развития.

Эффективность стратегического управления в общем смысле — это целесообразность и качество управленческого воздействия управляющей системы, нацеленное на наилучшую результативность деятельности управляемой системы, реализацию долгосрочных целей и стратегий, достижение определенных качественных и количественных экономических результатов [4, 99].

Одним из способов по улучшению качества корпоративного менеджмента является разработка системы управления через призму стратегии развития. В системе стратегического управления предприятием совокупность всех видов ресурсов за счет их оптимизации должна обеспечивать баланс состояния внешней и внутренней среды организации.

Для развития в условиях повышающейся конкуренции предприятия стремятся к повышению эффективности деятельности различными способами, в том числе внедрением различных инноваций, постоянным мониторингом окружающей среды, введением системы сбалансированных показателей внутри предприятия, а также улучшением качества продуктов и услуг, поставляемых на рынки.

Сегодня нет общей точки зрения относительно критериев и методов оценки эффективно-

сти корпоративного управления. Критериями качества стратегического управления выступают различные экономические показатели в зависимости от специфики предприятия и особенностей его деятельности.

Встречающиеся в литературе подходы к оценке эффективности управления можно разделить на несколько групп:

- 1) степень достижения поставленной цели;
- 2) эффективность деятельности, под которой понимается отношение результата к затратам;
- 3) соответствие эталону;
- 4) удовлетворенность результатами участников деятельности.

Эффективность управления можно определить с помощью двух методов: отношения результатов управления к затратам на его осуществление, оценке эффективности за определенный период до и после принятия того или иного управленческого решения или внедрения инструмента управления.

Оценить эффективность управления первым методом можно по формуле отношения экономичности управления к эффективности производства:

$$\mathcal{E}_y = \frac{\mathcal{E}_c}{\mathcal{E}_n} = \frac{A_y / D}{B_{\text{ч.п.}} / C_T}$$

В работе рассмотрено применение метода на примере организации, функционирующей на территории Калужской области, АО «Калугаприбор». История предприятия начинается в 1957 году. Организация специализируется на производстве связи и защиты информации, обеспечивающей обработку оперативной информации. Основными потребителями продукции являются различные государственные структуры, учреждения и различные организации.

В 2011 году ФГУП «Калугаприбор» было преобразовано в ОАО «Калугаприбор» с уставным капиталом 1, 029 млрд.руб. В 2015 году организация прошла смену названия на АО «Калугаприбор». Немногим более 19 % акций АО «Калугаприбор» принадлежит РФ, около 9% - корпорации «Ростех».

Организация реализует целевые программы, к числу которых относятся: «Техническое перевооружение производства», «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности использования топливно-энергетических ресурсов» [9]. Некоторые показатели деятельности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1- Основные экономические показатели деятельности АО «Калугаприбор»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. отклонение 2016 г. к		Отн. отклонение (в %) 2016 г. к	
				2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка, тыс. руб.	1538930	1853166	1463668	-75262	-389498	95,11	78,98
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	1365424	1695214	1378811	13387	-316403	100,98	81,34
Валовая прибыль, тыс. руб.	173506	157952	84857	-88649	-73095	48,9	53,72
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	169434	149845	77574	-91860	-72271	45,78	51,77
Фондоотдача, руб./руб.	2,04	2,13	1,49	-0,55	-0,64	73,04	69,95
Фондоёмкость, руб./руб.	0,49	0,47	0,67	0,18	0,2	136,73	142,55
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	552,84	610,74	760,81	207,97	150,07	137,62	124,57
Рентабельность основной деятельности, %	12,37	8,8	5,6	-6,77	-3,2	x	x

Для расчета экономичности управления используются показатели затрат на управление и стоимости основных, оборотных фондов. Для расчета эффективности производства используются

значения условно чистой продукции в стоимостном выражении, а также численности персонала. Источниками данных послужила бухгалтерская (финансовая) отчетность организации за три предыдущих года.

Расчеты эффективности управления по предприятию АО «Калугаприбор» в 2015-2017 гг. проведены с использованием данных таблицы 2.

Все данные таблицы 2 представлены в абсолютных показателях.

Таблица 2 – Информация и значения показателей для оценки эффективности управления АО «Калугаприбор»

№ п/п	Показатель	Усл. обозначение	Единица измерения	Значение показателя			Источник данных
				2015	2016	2017	
1	Условно-чистая продукция	В _{ч.п}	тыс.руб.	149845	77574	106661	Данные организации
2	Затраты на управление	A _y	тыс.руб.	26181	24941	29156	ОФР
3	Основные и оборотные фонды	Д	тыс.руб.	2044949	2089544	2440037	Бухгалтерский баланс
4	Среднеспис. численность работников	C _T	чел.	1312	1286	1211	Данные организации

Результирующие данные вычислений показателей качества управления приведены в нижеследующей таблице (Таблица 3.). Рассмотрев показатели, можно прийти к выводу, что эффективность стратегического управления АО «Калугаприбор» в 2016 году сильно снизилась, однако, были приняты меры по устранению неэффективных инструментов управления, и в следующем году (2017) эффективность управления по сравнению с 2016 годом уже повысилась, однако не достигла уровня 2015 года.

Таблица 3 - Эффективность стратегического управления по годам

№ п/п	Показатель	Усл. обозн.	Ед. изм.	Значение показателя		
				2015	2016	2017
1	Экономичность управления	Э _ε	коэфф.	0,0128	0,0119	0,0120
2	Эффективность производства	Э _п	тыс.руб.	114,21	60,32	89,93
3	Эффективность управления	Э _y	коэфф.	0,00011	0,00019	0,00013

Согласно расчетам, эффективность управления 2017 года выше показателя 2016 года. Так коэффициент экономичности 2017 года увеличился по сравнению с предыдущим годом, однако эффективность производства увеличилась чуть более, чем на 49 %.

Состояние эффективности управления можно оценить и с помощью другого метода. Проведем оценку эффективности через сравнение интегрального показателя интенсификации деятельности организации отдельно по каждому исследуемому году. В данном методе применяется расчет с использованием средней геометрической:

$$K_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n t_{ij}}, \text{ где}$$

t_{ij} – темп роста показателя эффективности использования ресурсов;

n – количество показателей, участвующих в вычислениях.

Полученный интегральный показатель по предприятию сравниваем с аналогичным показателем за предыдущие годы. Для расчета интегрального показателя используем данные табл. 4. Как можно заметить, при расчете интенсивных показателей используются различные соотношения показателей количественных факторов использования ресурсов, такие как: среднесписочная численность работников, стоимость израсходованных материалов, среднегодовая стоимость основных средств, среднегодовые остатки оборотных активов.

Таблица 4 - Показатели использования ресурсов

№	Показатель	Усл. обозн.	Источник данных	Значение		
				2015	2016	2017
Количественные (экстенсивные) факторы использования ресурсов						
1	Среднесписочная численность работников, чел.	R	Пояснительная записка	1312	1268	1211
2	Стоимость израсходованных материальных ресурсов, тыс.руб.	M	Приложение к бухгалтерскому балансу	1703321	1386094	1560693
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	F	Приложения к бухгалтерскому балансу	1340787	1522696	1681291
4	Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	E	Бухгалтерский баланс	1143276	1072603	1172309
Качественные (интенсивные) факторы использования ресурсов						
5	Производительность труда (объем продаж на одного работника), тыс. руб.	D	N/R	1412,47	1154,31	1376,84
6	Материалоотдача, руб.	μ	N/M	1,09	1,06	1,07
7	Фондоотдача, руб.	f	N/F	1,38	0,96	0,99
8	Оборачиваемость оборотных активов, об.	l	N/E	1,62	1,36	1,42

При вычислении итогового показателя эффективности функционирования организаций

применим факторы использования ресурсов предприятия как качественные, так и количественные. Данные расчетов представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Данные для расчета комплексной оценки эффективности

№	Показатель	Усл.обозн.	Темпы роста, %	
			2017	2016
1	Выручка от продаж	N	113,92	78,98
Качественные показатели				
2	Производительность труда	D	119,28	81,72
3	Фондоотдача	f	101,17	97,06
4	Материалоотдача	μ	103,17	69,55
5	Оборачиваемость оборотных активов	l	104,23	84,19
6	Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия.	K _j	106,73	82,55

В 2016 году значение комплексной оценки эффективности деятельности предприятия снизилось на 6 пунктов и составило:

$$K_j = \sqrt[4]{81,72 \times 97,06 \times 69,55 \times 84,19} = 82,55$$

В 2017 году значение аналогичного показателя составило:

$$K_j = \sqrt[4]{119,28 \times 101,17 \times 103,17 \times 104,23} = 106,73$$

По сравнению с 2016 годом показатель эффективности увеличился на 29 %. Это объясняется тем, что из четырех исследуемых экстенсивных показателей в 2017 году увеличились три по

отношению к предыдущему году, и уменьшился один – «среднесписочная численность работников». Все значения интенсивных факторов имели устойчивый темп роста с 2016 по 2017 год.

Однако если сравнить интегральный показатель эффективности управления 2017 года и 2015, можно увидеть, что в 2015 году показатель эффективности управления был значительно выше, что можно объяснить резким снижением выручки, начиная с 2015 года, а также всех интенсивных факторов производства в 2017 году по отношению к 2015.

Подводя итог, необходимо отметить, что выбор того или иного метода при оценке эффективности управления в организации проводится индивидуально для каждого отдельно взятого субъекта и зависит от специфики деятельности. [6, 288].

Для улучшения показателя качества и эффективности стратегического управления на

предприятии необходима система для диагностики функционирования как отдельных подразделений организации, так и всей организации в целом. В такую систему могут быть включены методы и системы мониторинга, подходы к оценке расходования сырья и материалов (количества, эффективности, рентабельности, своевременности), необходимую корректировку выявленных отклонений от норм.

Список литературы

1. Арисова М.Б. Инновационный путь по управлению качеством продукции и эффективностью проекта на базе комплексного подхода учета показателей // Экономика и гуманитарные исследования. – 2017. – С.47-52.
2. Бойчук Н.Н., Новосад В.М. Современные подходы оценки эффективности деятельности предприятия в стратегическом управлении: сравнительный анализ // Наука ЮУрГУ: Материалы 67-й научной конференции. - 2015. – С.533-539.
3. Егорова Е.Е., Кондрашова В.К. Нормативно-стратегический подход к управлению эффективностью труда персонала // Стратегическое планирование и развитие предприятий: Материалы семнадцатого всероссийского симпозиума. – 2016. – С. 75-76.
4. Ермолина Л.В. Экономическое содержание категории «эффективность». Понятие стратегической эффективности // Основы экономики, управления и права. 2013. № 2. С. 98–102.
5. Казначеева Н.Л., Моргунов А.В. Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2009. - №1. – С.48-52.
6. Климович Н.И. Анализ концептуальных подходов к управлению эффективностью бизнеса // Научные труды Республиканского института высшей школы. – 2016. - № 15. – С. 281-289.
7. Крылова А.В. Синергический подход к управлению эффективностью бизнеса // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. - № 1 (11). – С. 207-223.
8. Орловцева О.М., Губанова Е.В. Практические аспекты использования операционного анализа как инструмента в оценке эффективности принимаемых управленческих решений в организации // Аграрный вестник Верхневолжья. - 2017. - № 1 (18). - С. 87-93.
9. Шебураков И.Б. Трансформация технологий управления эффективностью в контексте личностно-ориентированного подхода в управлении // Образование личности. – 2017. - №2. – С.65-71.
10. Хромылева Т.С., Губанова Е.В. Анализ инвестиционного потенциала АО «Калугаприбор» с помощью SPASE-анализа // Системное управление. – 2015. - № 3 (28). – С.13.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

«МАРКЕТИНГ»

УДК 338.2

МЕДВЕДЕВА О.С., ГУРОВА Т.С.

ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ - КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

INTERNAL MARKETING - TOOL FOR IMPROVING COMPETITIVENESS OF THE BUSINESS

Аннотация: В данной статье были рассмотрены различия применения внутреннего маркетинга на российских и зарубежных предприятиях. Задержка внедрения внутреннего маркетинга на российских предприятиях делает отечественные компании менее конкурентоспособными. Кроме того в статье рассматривалась взаимосвязь между уровнем вовлеченности сотрудников и конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, инструменты внутреннего маркетинга, вовлеченность, наделение полномочиями, конкурентоспособность.

Abstract: In this article, was considered the differences of application internal marketing to Russian and foreign enterprises. Delayed deployment internal marketing in Russian enterprises, makes domestic companies less competitive. Moreover in this article, was considered relationship between engagement and competitiveness of the enterprise.

Keywords: internal marketing, tools of the internal marketing, engagement, empowerment, competitiveness.

С каждым годом жесткость конкуренции в России заставляет всё большее число отечественных предприятий использовать маркетинг в качестве конкурентного преимущества. Неэффективным маркетингом в значительной мере обусловлено тяжелое финансовое положение большого числа российских предприятий.

Ключевой задачей отечественного бизнеса на данном этапе развития является повышение эффективности труда, для данной задачи наиболее эффективным механизмом повышения конкурентоспособности на рынке, в российских реалиях, является внутренний маркетинг. Рассмотрим данное понятие более детально.

Концепция внутреннего маркетинга была разработана Кристианом Гренроосом в конце 80-х годов XX века. В современной литературе можно встретить множество определений понятия внутренний маркетинг, в таблице 1 представлены наиболее распространённые из них.

Несмотря на расхождения в деталях, все определения сводятся к общей мысли о том, что выявление и удовлетворение потребностей внутренних потребителей, а именно сотрудников компании, является важным шагом в удовлетворение потребностей внешних потребителей.

Таблица 1 – Определения понятия «внутренний маркетинг»

Авторы определения	Концепция
Берри Л., Парасураман А	Внутренний маркетинг – это развитие и мотивация квалифицированного персонала работой, удовлетворяющей их потребности.[2]
Рафик М., Ахмед П. К	Внутренний маркетинг – это действия направленные на преодоление сопротивления персонала изменениям, с целью эффективной реализации стратегий компании.[2]
Баллантайн Д	Внутренний маркетинг – это любой маркетинг, который сфокусирован на внутренних действиях, которые необходимы для улучшения положения компании на рынке.[2]
Стаусс и Шульц	Внутренний маркетинг – это управление процессами обмена между участниками внутреннего рынка организации, ориентированное на клиента.[2]
Пирси и Морган	Внутренний маркетинг – это процесс создания благоприятных условий работы сотрудников с целью удовлетворения конечных потребителей.[2]

Внутренний маркетинг, так же упоминается в русскоязычной литературе как «внутрикорпоративный маркетинг», представляет собой одну из составляющих маркетинга услуг. Внутренний маркетинг рассматривает применение традиционных методов маркетинга по отношению к сотрудникам фирмы. Руководству необходимо параллельно с традиционной маркетинговой стратегией, нацеленной на потребителя, развивать стратегию внутреннего маркетинга, направленную на персонал фирмы, который непосредственно оказывает услуги потребителям. Сотрудники сегментируются, и изучаются потребности каждого полученного сегмента. Затем рабочие потребности персонала удовлетворяются в обмен на заданные стандарты качественного обслуживания потребителей. [1]

По данным множества исследований было установлено, что через эффективное удовлетворение нужд сотрудников, контактирующих с потребителями, фирма увеличивает возможность удерживать клиентов, за счёт эффективного удовлетворения их потребностей. Это гарантирует конкурентоспособность фирмы в долгосрочной перспективе. Внутренний маркетинг тесно связан с

маркетингом отношений. Согласно парадигме маркетинга отношений примерно 20% всех клиентов фирмы приносят около 80% общей прибыли фирмы. В современной конкурентной среде компании намного выгоднее обслуживать постоянных клиентов на долгосрочной основе, чем тратить маркетинговые средства на привлечение новых клиентов. [3]

Внутренний маркетинг нацелен на создание команды единомышленников, для которых восприятие работы выходит за рамки выполнения списка четко поставленных задач. Вместо этого их понимание работы включает все, что они способны сделать на благо своей фирмы.

К наиболее значимым инструментам внутреннего маркетинга можно отнести вовлеченность сотрудников и наделение сотрудников полномочиями, ресурсами и компетенциями. [1]

В недавних исследованиях начинает прослеживаться зависимость между вовлеченностью сотрудников и доходностью бизнеса. Классификацию сотрудников компании по уровню вовлеченности можно увидеть на рисунке 1.

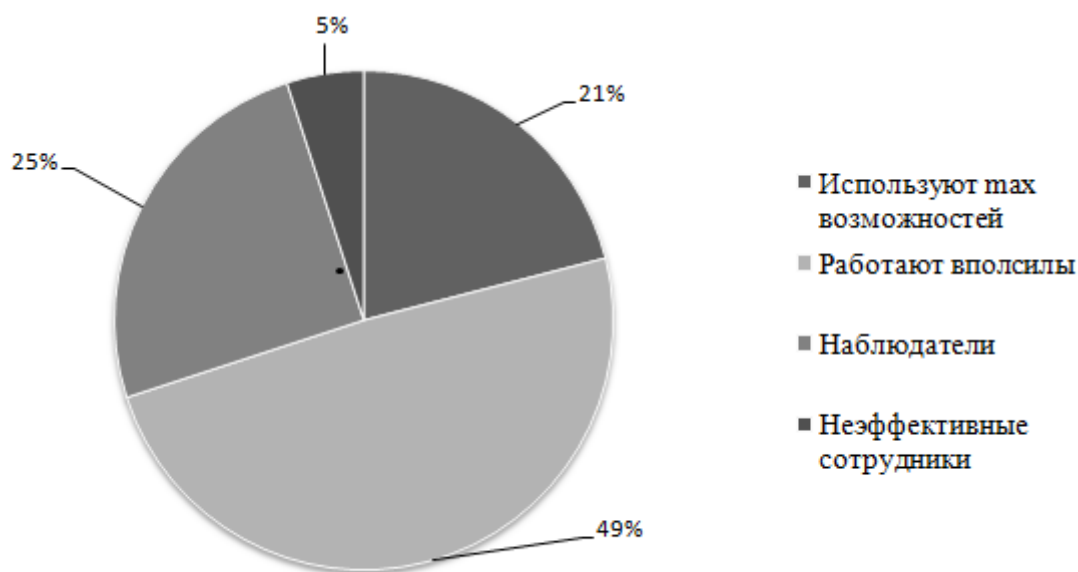


Рисунок 1. Классификация работников компании

По статистике лишь 21% сотрудников работает используя максимум своих возможностей, почти половина сотрудников, а именно 49%, работают вполсилы, 25% и вовсе занимают наблюдательную позицию, являясь серой инертной массой, оставшиеся 5% сотрудников, являются откровенным балластом, который тянет компанию на дно.

По данным Aon Hewitt, Gallup International, Hay Group и Towers Watson четко прослеживается тесная взаимосвязь уровня вовлеченности сотрудников и важнейших бизнес-показателей компании. Так, по сравнению с показателями компаний с низким уровнем вовлеченности сотрудников, компании с высоким уровнем вовлеченности сотрудников продемонстрировали

следующие показатели представленные на рисунке 2.

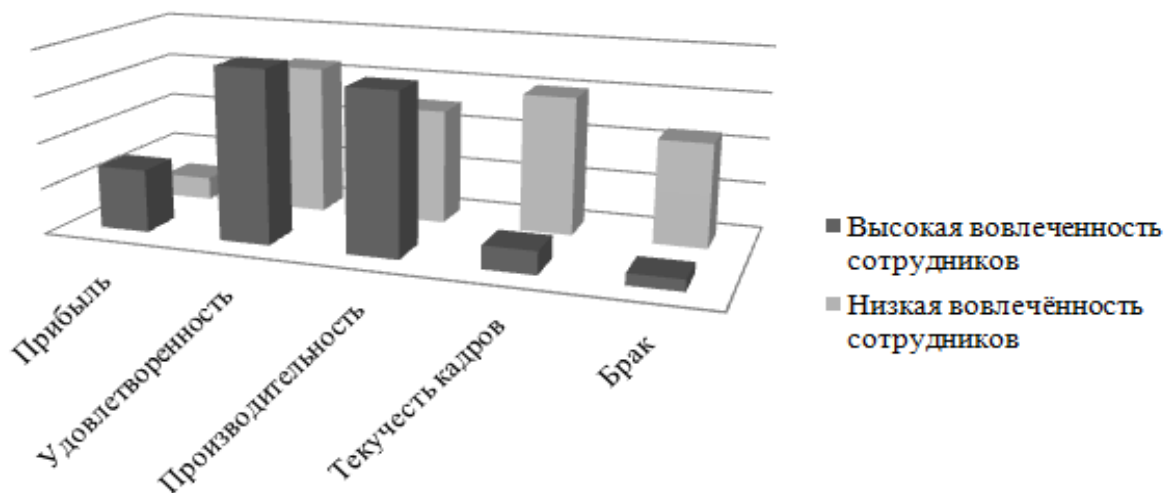


Рисунок 2. Сравнение бизнес-показателей компаний с высокой вовлеченностью персонала и компаний с низкой вовлеченностью персонала

Средняя операционная прибыль компаний с высокой вовлеченностью на 17,5% выше, чем у компаний с низким уровнем вовлеченности. Уровень удовлетворенности потребителей выше на 10 %, а производительность труда в среднем выше на 20%. Текучесть персонала на предприятиях с высокой вовлеченностью на 50% ниже, также на 41 % ниже уровень производственного брака.

Реализация стратегии внутреннего маркетинга до сих пор является редким явлением в российском бизнесе. В России преобладают устаревшие методы управления, не соответствующие современным требованиям, в отличие от западных стран, где внутренний маркетинг реализуется практически повсеместно.

По результатам исследований в большинстве отечественных компаний организационное управление базируется на принципах конвейерного производства. При таком производстве сотрудник совершает однообразные действия строго по инструкции. На данный момент это очень тормозит российские компании. Рыночный успех компании тесно связан с возможностью сотрудника принимать управленческие решения.

Ярким примером является компания Toyota, где каждый сотрудник может остановить конвейер, если существует угроза снижения качества. [4]

При сравнении результатов исследований управления человеческим потенциалом в компаниях-лидерах с показателями в отечественных компаниях, очевидно, что показатели вовлеченности сотрудников и наделяния их полномочиями, ресурсами и компетенциями в отечественных компаниях в среднем вдвое ниже, чем у мировых компаний-лидеров.

Безусловно, перед российскими компаниями стоит первостепенная задача совершенствования внутреннего маркетинга на предприятиях.

Одной из важнейших составляющих совершенствования внутреннего маркетинга является система непрерывного обучения. В современных реалиях рынок ставит высокую планку в отношении адаптивности сотрудников всех уровней. Помимо высокой профессиональной компетенции требуется развитие навыков командной работы и обмена опытом. Для принятия правильных решений основополагающими факторами являются понимание сотрудниками миссии и стратегии компании, а так же потребностей клиентов.

Список литературы

1. Еремин В.Н. Маркетинг. Основы и маркетинг информации: учебник / В.Н. Еремин. – М.: КноРУС, 2015. – 648 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Т. Виноградова, А.Чех, Л. Царук – М.: Альпина Паблишер, 2018 – 211 с.
3. Липсиц И.В., Дымшиц М.Н. Основы маркетинга: учебник / И.В Липсиц, М.Н. Дымшиц. – М.: Геотар-Медиа, 2014. – 212 с.
4. Манн И. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу / И.Манн – М: Манн, Иванов и Фербер, 2018 – 406 с.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 339.138

МЕДВЕДЕВА О.С., КУЗНЕЦОВА Н.К.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ВЗГЛЯДА НАСЕЛЕНИЯ О ЗДОРОВОМ ОБРАЗЕ ЖИЗНИ**THE ROLE OF SOCIAL MARKETING IN FORMING THE VISION OF THE PEOPLE ABOUT HEALTHY LIFESTYLE**

Аннотация: В данной статье рассматривается социальный маркетинг, как важнейший инструмент формирования здорового образа жизни (ЗОЖ) населения. Представлены современные трактовки термина «социальный маркетинг», доказана коммуникативная функция данного вида маркетинга на примере социальных сетей «ВКонтакте» и Instagram.

Ключевые слова: здоровый образ жизни, социальный маркетинг, социальные сети, социальная реклама.

Abstract: In this article, social marketing is considered as an important tool for the formation of a healthy population. Presented are the modern interpretations of the term "social marketing", the communicative function of this type of marketing is proved on the example of social networks "VKontakte" and Instagram.

Keywords: healthy lifestyle, social marketing, social networks, social advertising.

Проблема здорового образа жизни с каждым днём становится более актуальной. За последние годы мир заметно автоматизирован, каждый день появляются новые технологии, приборы, машины. Всё это существенно упрощает нашу жизнь и делает её более комфортной, тем самым снижая потребность человека в постоянном движении. Вместе с этим растут и требования, предъявляемые обществом человеку, что приводит к постоянному стрессу и психологической напряжённости индивидуума. Во всей этой суете человек забывает, что действительно важно для него – сохранить своё здоровье. Ведь это бесценный дар, дарованный самой природой. Недаром, здоровье населения – это основной показатель социального благополучия общества во всём мире. Здоровые люди – залог процветания нации.

Так, в 2017 году Правительство РФ утвердило проект «Формирование здорового образа жизни». Его цель - это увеличение числа россиян, регулярно занимающихся физической культурой и спортом, снижение потребления табака, совершенствование законодательства о рекламе, связанной с табаком, алкоголем и несбалансированным питанием. Согласно проекту, в 2019 году доля россиян, систематически занимающихся спортом, повысится до 38% и до 45% к 2025 году. Предполагается, что снизится доля курильщиков с 30,5% в 2017 году до 29,5% в 2019 году и 27% к 2025 году. Также планируется снижение потребление алкоголя на душу населения с 10 литров в 2017 году до 8 литров в 2025 году.

Радует тот момент, что каждый день на страницах газет, роликах на телевидении и сети

Internet мы сталкиваемся с пропагандой здорового образа жизни. При этом важнейшее место в формировании представления о ЗОЖ играет социальный маркетинг. Термин «социальный маркетинг» впервые был использован Ф. Котлером и Дж. Зельтманом в 1971 году и обозначал попытку применения принципов маркетинга и его техники для содействия в решении социальных задач, идей или конкретных целей.

Сегодня существуют иные подходы к данному термину, представленные в таблице 1.

Рассматривая подходы к определению данного термина, мы видим, что социальный маркетинг – это новый эффективный коммуникативный инструмент по пропаганде правильных ценностей, где здоровый образ жизни является незаменимым важным компонентом.

Однако существует ряд негативных моментов, которые отрицательно отражаются на развитии социального маркетинга в России. Рассмотрим, хотя – бы три из них:

1. Высокий уровень бедности. Так, с марта 2016 года по настоящее время уровень бедности по субъективной оценке материального положения стабильно составляет 20-23% на протяжении всего периода наблюдения [7].

2. Кризисное демографическое развитие страны. Так, в России в 2017 году родилось 1,69 млн. человек, что на 203 тыс., или почти 11%, меньше, чем в 2016 году. Число умерших при этом оказалось больше и составило 1,82 млн человек [8].

Таблица 1 - Подходы к определению термина «социальный маркетинг»

Автор	Толкование
Михайлов Д.А.	совокупность маркетинговых принципов и технологий, направленных на реализацию стратегии инновационного развития общества путем формирования общественного запроса на улучшение качества жизни и вовлечения индивидов, социальных групп в решение социальных проблем [4].
Костылева Д.	это новое и достаточно перспективное направление в экономике, позволяющее регулировать рыночные отношения и расширяющее круг проблем, которые можно решить с помощью маркетингового подхода [2].
Абрамова А.	это использование методов и принципов маркетинга для оптимизации существующих социальных мероприятий и их трансформации в эффективные программы с более развитой коммуникационной составляющей, то есть программы в большей степени отвечающие запросам целевой аудитории [1].
Фомин В.Н., Гладкова И.А.	разновидность маркетинга, который ориентирован на продвижение социально значимых товаров и услуг, на проведение в жизнь гуманитарных идей или новых стандартов поведения [6].
Порохова К.Д.	вид маркетинга, заключающегося в разработке, реализации и контроле над выполнением социальных программ, направленных на повышение уровня восприятия целевыми аудиториями неких практических действий, движения и социальных идей [5].

3. Негативные изменения на рынке труда. В мае 2017 года доля семей, которые столкнулись с негативными ситуациями на рынке труда, составила 39%, в том числе 21 % семей указали на снижение заработной платы, 20% семей – на поддержку выплат.

Очевидно, что сегодня российскому обществу необходима правильно сформированная система социального маркетинга, как в сфере инновационного развития общества, так и в сфере формирования социальных услуг, связанных с удовлетворением основных человеческих потребностей, таких как здоровье, образование, досуг. Таким образом, актуальным на сегодня остаётся вопрос о поиске эффективных инструментов и каналов коммуникации для формирования социальных установок граждан РФ.

Говоря о коммуникативной функции социального маркетинга необходимо понимать, что данная функция осуществляется посредством социальной рекламы, которая направлена на широкие слои населения.

Официальная история социальной рекламы начинается в 1906 году в США, когда «общественная Американская гражданская ассоциация создала первую социальную рекламу, призывающую защитить Ниагарский водопад от вреда, наносимого энергетическими компаниями. Ассоциация стала закупать рекламные полосы в общественных журналах, чтобы сплотить общественное мнение на защиту природы» [3].

Важнейшая цель социальной рекламы – это не только привлечение внимания широкой об-

щественности к каким-либо проблемным явлениям, но и изменение отношения к ним, формирование устойчивого общественного поведения. На сегодняшний день именно изменение поведенческой модели общества концентрирует на себе основное отличие социальной рекламы от других её видов. Например, коммерческая реклама продвигает товар или услугу, а некоммерческая (социальная) - социальные идеи и ценности.

Сегодня мы живём в мире высоких технологий, где активно используются различные каналы коммуникаций, по которым информация доставляется до целевых групп. Эти каналы могут варьироваться от публикаций в печатных и электронных СМИ до публичных выступлений известных лидеров, групп, сообществ. Любое лицо, организация или учреждение, имеющие доступ к определенным слоям населения являются потенциальными каналами коммуникации. Всё это влияет на установление контакта с «потребителем», получение от него ответной реакции и дальнейшее взаимодействие.

Кроме того, наружная реклама на автобусных остановках, торговых точках, заведениях общественного питания, помогает выявить потенциальные каналы для достижения определенной аудитории. Не нужно забывать и про такие методы, как личные продажи, прямая почтовая рассылка, общественные мероприятия. Главное – это определить, какой из этих каналов, отдельно или в комбинации, лучше всего будут служить потребностям формирования здорового образа жизни у населения всей страны или отдельно взятого региона.

Одним из самых ярких каналов коммуникации представляются социальные сети. Данная форма рекламы обладает рядом преимуществ.

Во-первых, социальные сети в России имеют огромную популярность. Так, появившаяся совсем недавно сеть Instagram по итогу 2017 года собрала по некоторым данным более 20 миллионов зарегистрированных пользователей, а всем известная крупнейшая социальная сеть "ВКонтакте" - 100 миллионов.

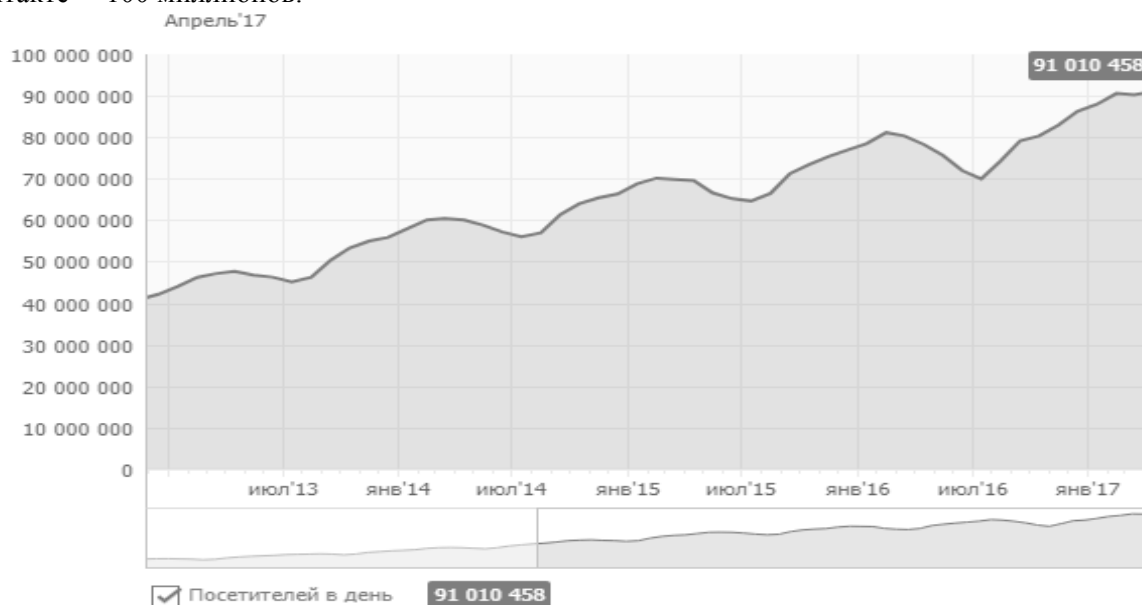


Рисунок 1. Динамика количества посетителей в день социальной сети «ВКонтакте» [9]

Во-вторых, аудитория в социальных сетях всегда открыта для новой информации. Люди «заходят в сеть» для общения, добровольно предоставляют данные о себе, объединяются в группы и сообщества по интересам, что даёт возможность любому специалисту в области социальной рекламы найти тех, на кого необходимо направить нужную информацию. Так, например, по запросу «ВКонтакте» от 06.06.2018 года словосочетания «здоровый образ жизни» нашлось 9178 групп. В группе, что располагалась в первой строчке поисковика «Здоровое тело. Мы за здоровый образ жизни» 3 055 688 подписчиков [9]. Топ-5 групп социальной сети «ВКонтакте», посвященных здоровому образу жизни представлены на рисунке 2.

Так, на рисунке 1 представлены данные о количестве посетителей в день социальной сети «ВКонтакте». На графике отчётливо видно, что число посетителей с каждым годом растёт. В июле 2013 года количество пользователей в день составило 45,2 млн. человек, июле 2015 года - 64,6 млн. чел., а в апреле 2017 года - уже 91 млн. чел. Таким образом, за период 2013-2017 гг. число посетителей в день увеличилось целых в два раза.

В-третьих, непрерывающийся обмен информацией. Каждый из нас считает свою страничку в сети личным пространством, где мы общаемся со своими друзьями, хорошими знакомыми. Например, в упомянутой выше социальной сети Instagram набирают популярность прямые эфиры и stories, где люди в реальном времени проводят различные мероприятия или просто рассказывают о своей обыденной жизни круглосуточно. Так же можно воспользоваться так называемой функцией «repost», т.е. рассказать своим подписчикам о том, что стало для вас интересно, тем самым выступая распространителем информации. Следовательно, интересные факты передаются «со скоростью света», информация передается в прогрессии, близкой к геометрической, что и называется вирусный маркетинг.

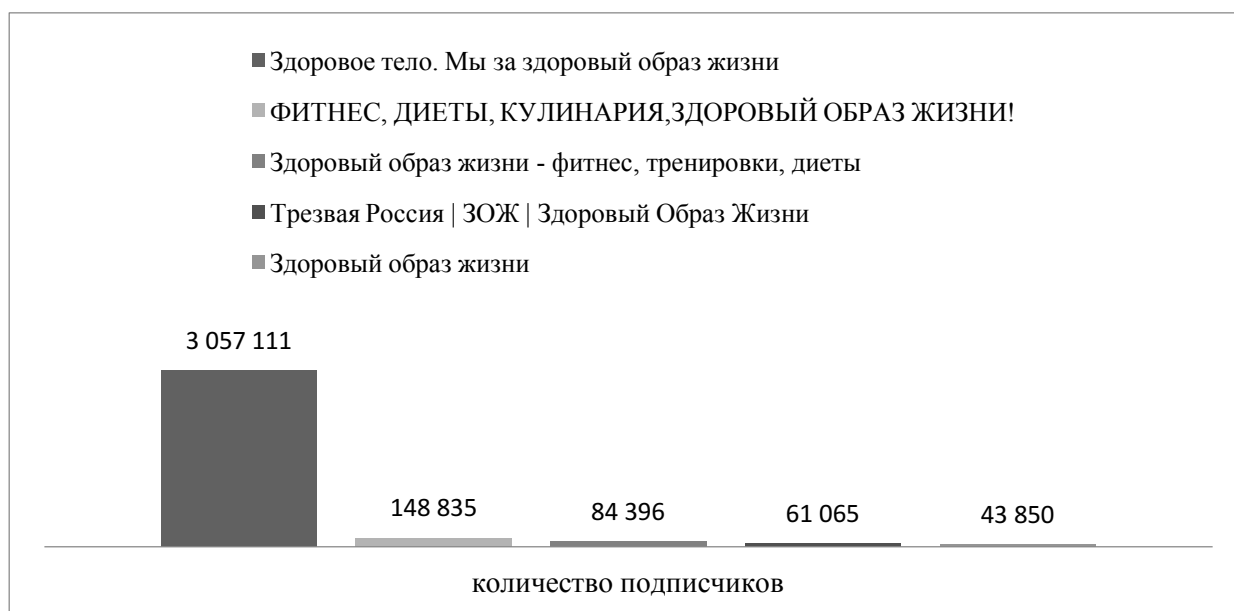


Рисунок 2. ТОП-5 групп "ВКонтакте" о ЗОЖ [9]

В - четвертых, создание странички / группы / сообщества, опубликование постов, рассылка сообщений – всё это абсолютно бесплатно и не требует никаких материальных вложений.

Таким образом, социальные сети не только информируют целевую аудиторию, но и настраивают под конкретные цели какого-либо проекта, акцентируют внимание на разделах, представляющих наибольший интерес. Хотелось, чтобы социальная реклама все чаще появлялась в ленте новостей, сообществах, группах. В наше время просто необходимо использовать ресурсы сети Internet для пропаганды «правильных» ценностей, в том числе и здорового образа жизни.

Однако действенность рекламы зависит от грамотного воздействия соответствующих инструментов на потребителя. Социальная реклама привлекает внимание общества к насущным проблемам, а также предоставляет варианты альтернативного поведения. Поэтому разработкой социальной рекламы должны заниматься специалисты, которые представляют сущность рекламной коммуникации в целом, а также особенности той сферы, на освещение которой реклама направлена. Так, данный факт требует от специалистов в области ЗОЖ знаний, касающихся особенностей социальной рекламы в индустрии здравоохранения, а именно: выбор средств распространения, планирование рекламной деятельности, формирование бюджета, оценка эффективности рекламы и т.д.

Влияние социальной рекламы на формирование здорового образа жизни у населения невозможно без поддержки органов государственной

власти и местного самоуправления. Ведь действие данного вида рекламы должно распространяться не только локально через социальные сети, но и точно - местными органами власти. Местным органам самоуправления следует разрабатывать маркетинговые программы с целью решения социальных проблем в области здравоохранения, в основе которых лежит процесс маркетингового планирования. Также необходима переработка законодательной базы относительно социальной рекламы, способов идентификации рекламодателя, не являющегося коммерческой организацией.

К сожалению, сегодня в России очень мало внимания уделяется вопросам роли и места социальной рекламы в жизни общества. Необходимость решения социальных проблем на местном уровне повышает значимость данного вида рекламы и ставит задачи ее дальнейшего развития. Несмотря на очевидную значимость и важность социальной рекламы, как в рамках всей страны, так и отдельного муниципального образования, в нашей стране эффективность данного вида рекламы является достаточно низкой.

Таким образом, социальный маркетинг – это деятельность, направленная на разработку, реализацию и контроль над выполнением социальных программ, влияющих на изменение модели поведения индивидуума в контексте социальных, экономических, политических, инновационных факторов внешней и внутренней среды. Главная цель социального маркетинга, по нашему мнению, - это улучшение качества жизни населения и процветание нации.

Очевидно, социальный маркетинг достаточно специфичный институт, который находится

на стадии становления. Для многих социальный маркетинг носит, и будет носить противоречивый характер, поскольку всем известны «мифологичные» социальные программы, которые якобы реализуются в нашей стране. Необходимо осознавать тот факт, что реализация национальных стратегических приоритетов России, а именно повы-

шение качества жизни, устойчивый экономический рост, обеспечение обороны и безопасности невозможно без применения социального маркетинга, поскольку он выступает механизмом реализации социальных программ и инновационных идей, как социальный институт инновационного и социального развития общества.

Список литературы

1. Абрамова А. Социальный маркетинг в современном обществе В сборнике: VI Найденковские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно-практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. - 2014. - С. 432-433.
2. Костылева Д.В Социальный маркетинг: проблемы и развитие. В сборнике: Актуальные экономические проблемы современного общества. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию ЛАЭП. Ю.В. Шеншинов. - 2013. - С. 90-91.
3. Костянникова Ю.М. История начала развития мировой социальной рекламы // Молодой ученый. - 2013.- № 8.- С. 348-350.
4. Михайлов Д.А. Социальный маркетинг в условиях трансформации российского общества: методология исследования // Общество и право. -2013. - № 3 (45). С. 268-272.
5. Порохова К.Д. Социальный маркетинг. В сборнике: Энергия науки сборник VI Международной научно-практической Интернет - конференции студентов и аспирантов. - 2016. - С. 677-680.
6. Фомин В.Н., Гладкова И.А. Социальный маркетинг как новый подход в общественном управлении. В сборнике: Международная научно-практическая конференция "Актуальные проблемы экономического развития" Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.- 2015. С. 265-270.
7. Население России в 2017 году: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ. Июль 2017/ под. ред. Л.Н. Овчаровой-М.: НИУ ВШЭ. 2017. [Электронный ресурс].https://isp.hse.ru/data/2017/08/01/1173714612/01_2017_Июль_Мониторинг_ВШЭ_finz.pdf
8. Демография-2017: россияне становятся меньше, но они активно вступают в браки. [Электронный ресурс].- <https://realnoevremya.ru/articles/88359-demografiya-v-rossii-v-2017-godu>
9. Социальная сеть «ВКонтакте». [Электронный ресурс].- <https://vk.com>

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

УДК 378

КУЗИНА Н.В.

ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА И ЕЕ ГРАФИЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

THE COBB-DOUGLAS FUNCTION AND ITS GRAPHICAL REPRESENTATION

Аннотация. В статье рассмотрена функция Кобба-Дугласа и ее три основных случая. Приведены варианты построения данной функции с помощью языка R.

Ключевые слова: функция Кобба-Дугласа, язык R, построение графика функции двух переменных.

Abstract. The paper considers the Cobb-Douglas function and its three main cases. Variants of construction of this function with the help of R language are given.

Keywords: the Cobb-Douglas production function, the R plotting functions of two variables.

В экономике можно рассмотреть довольно широкий спектр функций. Наиболее часто используются функции спроса и предложения, производственные функции.

Частными случаями производственной функции являются: функции выпуска, функции издержек, функции полезности. Каждая этих производственных функций связана с тем или иным технологическим процессом.

Различные виды производственных функций возникают в экономических задачах как функции, описывающие какой-либо производственный процесс и используются для анализа или прогноза деятельности экономической организации.

В 1927-1947 годах году Чарльз Кобб и Пол Дуглас на основе статистических данных пытались определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объем выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности США.

В итоге, полученная функция относится к двухфакторной производственной функции и имеет вид [1, 3]:

$$Q(K, L) = aK^\alpha L^{1-\beta}, \text{ где } a > 0, 0 < \beta < 1.$$

Эта функция названа Кобба-Дугласа в честь американских ученых, которые ее получили.

Функция Кобба-Дугласа описывает средне-масштабные процессы экономической организации. Главное условие ее использования – стабильное и относительно устойчивое функционирование организации.

В наиболее общем виде формула выглядит следующим образом [1, 3]:

$$Q(K, L) = aK^\alpha L^\beta, \text{ где } a > 0, \alpha > 0, \beta > 0,$$

- Y – общий объем производства;

- L – вклад труда;
- K – объем затраченного капитала;
- a – общая продуктивность факторов;
- α, β – эластичности выпуска соответственно по капиталу и труду.

Рассматривают три основных случая функции:

- если $\alpha + \beta = 1$, то функция Кобба-Дугласа называется линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства т.е. уровень эффективности ресурсов не зависит от масштаба производства;

- если $\alpha + \beta > 1$, темп роста объема выпускаемой продукции выше темпа роста объема обоих производственных ресурсов и с расширением масштабов производства средние затраты ресурсов в расчете на единицу продукции увеличиваются,

- если $\alpha + \beta < 1$, темп роста объема выпускаемой продукции выше темпа роста объема обоих производственных ресурсов и с расширением масштабов производства средние затраты ресурсов в расчете на единицу продукции уменьшаются.

Отношения L/Q и L/K называются, соответственно, производительностью труда и капиталовооруженностью труда. Отношение K/Q называется производительностью капитала, или капиталотдачей. Отношения Q/K и Q/L называются, соответственно, капиталоемкостью и трудоемкостью.

При изучении экономических и математических дисциплин студенты часто сталкиваются с указанной функцией. А при исследовании любой

функции важным является вопрос ее графического представления.

С 2017 года в Финансовом университете при Правительстве РФ введен для изучения язык программирования R, который имеет достаточно широкие возможности графического представления данных.

Например, построим график производственной функции Кобба-Дугласа $Q(L, K) = L^\alpha \cdot K^\beta$ для значений параметра $\alpha = 0,85, \beta = 0,15$ в окрестности начала координат (1 случай: $\alpha + \beta = 1$).

Построение рассмотрим двумя способами:

- построение функции осуществляется только прямыми линиями;
- цветное 3D построение поверхности (более совершенные инструменты в R).

Базовая идея программирования графического представления поверхностей в R первым способом следующая [2]:

1. Объявляется функция $z = f(x, y)$.
2. Разбивается область изменения переменных x и y на достаточно мелкие части.
3. Во всех полученных точках (x_i, y_j) вычисляется значение функции $z_{ij} = f(x_i, y_j)$.
4. Отправляется полученный массив чисел x, y и z в специальную команду *persp* построения двумерного графика (поверхности) в R.

Таким образом, программный код в R выглядит следующим образом [2]:

```
- f<- function(x, y) {x^0.85*y^0.15} # Объявляем
  функцию f
- x <- seq(0, 50, by=0.1) # Задаем последователь-
  ность значений x
- y <- seq(0, 50, by=0.1) # Задаем последователь-
  ность значений y
- z <- outer(x, y, f) # Вычисляем значение функ-
  ции во всех парах (x,y)
  persp(x,y,z,theta=25,phi=20,col="red",tick-
  type="simple",main="график") # Строим гра-
  фик функции f(x,y) с результатом (рис. 1).
```

Второй вариант построения основан на задании поверхности *параметрическим* способом. Любая двумерная функция $z = f(x, y)$ определяет собой поверхность, в качестве параметров (u, v) используются сами переменные (x, y) , т.е.

$$- \begin{cases} x = u, \\ y = v, \\ z = f(u, v). \end{cases}$$

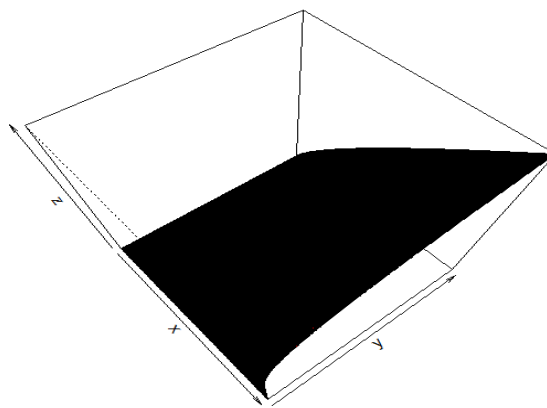


Рисунок 1. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta = 1$, построенный прямыми линиями

Сначала необходимо подгрузить пакет *plot3D* с помощью команды

```
install.packages ("plot3D", dependencies =
TRUE) и активизировать его командой
library(plot3D)
```

Далее основная идея построения следующая [2]:

1. Вводится на множестве параметров $(u, v) \in G \subset R^2$ прямоугольная сеть (u_i, v_j) .
2. Описываются x, y, z через функции параметров для всех пар (u_i, v_j) ;
3. Вызывается специальная команда цветного 3D построения поверхности *surf3D*, обязательно указав в специальном параметре *colvar* значения какой из координат x, y, z нужно отображать цветом.

Программный код в R выглядит следующим образом [2]:

```
M <- mesh(seq(0, 50, length.out = 100), seq(0, 50,
length.out = 100)) # Создаем сеть (ui,vj)
u <- M$x # Объявляем значения параметра u
v <- M$y # Объявляем значения параметра v
x <- u # Вводим функцию для координаты x по-
верхности
y <- v # Вводим функцию для координаты y по-
верхности
z <- x^0.85*y^0.15 # Вводим функцию для коор-
динаты z поверхности surf3D(x, y, z, colvar = z, phi
= 20, bty = "b2",theta = 25, lighting = TRUE, ltheta
= 40, colkey = TRUE, box = TRUE) # Строим гра-
фик поверхности f(x,y) с результатом (рис. 2):
```

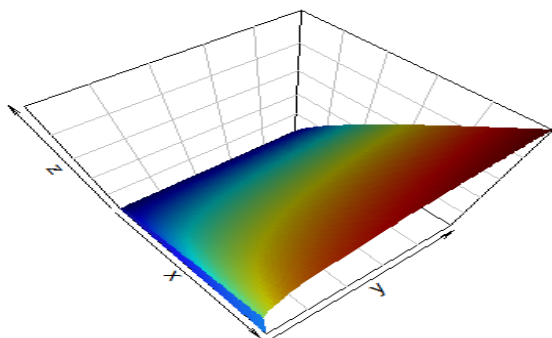


Рисунок 2. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta = 1$, построенный цветом 3D

Рассмотрим графическое изображение функции и для других случаев.

Например, построить график производственной функции Кобба-Дугласа $Q(L, K) = L^{0,5} K^{0,8}$ в окрестности начала координат (второй случай, т.е. $\alpha + \beta > 1$).

Аналогично, сравним график данной функции, построенный двумя способами.

Соответственно программный код R для первого способа построения графика функции:

- `f <- function(x, y) {x^0.5*y^0.8}` # Объявляем функцию `f`
- `x <- seq(0, 50, by=0.1)` # Задаем последовательность значений `x`
- `y <- seq(0, 50, by=0.1)` # Задаем последовательность значений `y`
- `z <- outer(x, y, f)` # Вычисляем значение функции во всех парах (x, y)
- `persp(x, y, z, theta=25, phi=20, col="red", tick-type="simple", main="график")` # Строим график функции $f(x, y)$ с результатом (рис. 3).

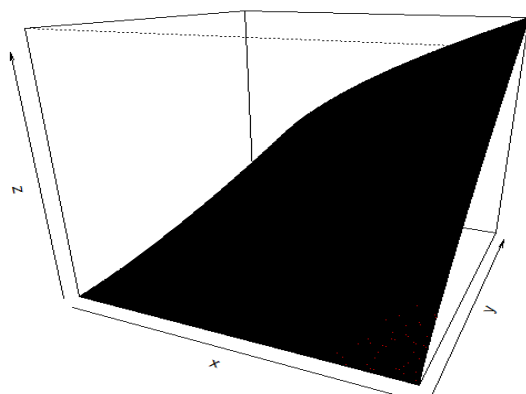


Рисунок 3. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta > 1$, построенный прямыми линиями

И программный код для второго способа построения графика функции:

- `M <- mesh(seq(0, 50, length.out = 100), seq(0, 50, length.out = 100))` # Создаем сеть (u_i, v_j)
- `u <- M$х` # Объявляем значения параметра `u`
- `v <- M$у` # Объявляем значения параметра `v`
- `х <- u` # Вводим функцию для координаты `x` поверхности
- `у <- v` # Вводим функцию для координаты `y` поверхности
- `z <- x^0.5*y^0.8` # Вводим функцию для координаты `z` поверхности
- `surf3D(x, y, z, colvar = z, phi = 20, bty = "b2", theta = 25, lighting = TRUE, ltheta = 40, colkey = TRUE, box = TRUE)` # Строим график поверхности $f(x, y)$ с результатом (рис. 4). И рассмотрим третий случай производственной функции Кобба-Дугласа, когда $\alpha + \beta < 1$. Например, построить график производственной функции Кобба-Дугласа $Q(L, K) = L^{0,3} K^{0,2}$ в окрестности начала координат.

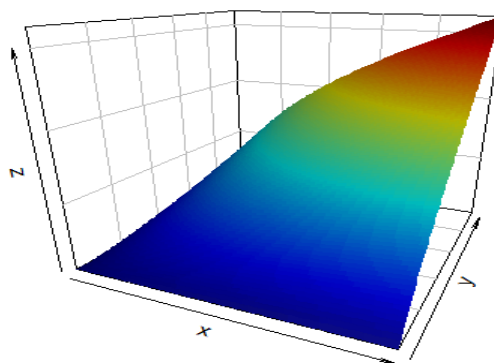


Рисунок 4. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta > 1$, построенный цветом 3D

Программный код R для первого способа построения графика функции:

- `f <- function(x, y) {x^0.3*y^0.2}` # Объявляем функцию `f`
- `x <- seq(0, 50, by=0.1)` # Задаем последовательность значений `x`
- `y <- seq(0, 50, by=0.1)` # Задаем последовательность значений `y`
- `z <- outer(x, y, f)` # Вычисляем значение функции во всех парах (x, y)
- `persp(x, y, z, theta=90, phi=30, col="red", tick-type="simple", main="график")` # Строим график функции $f(x, y)$ с результатом (рис. 5).

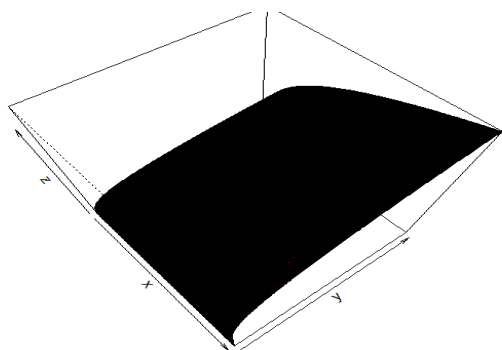


Рисунок 5. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta < 1$, построенный прямыми линиями

Программный код для второго способа построения графика функции:

```
M <- mesh(seq(0, 50, length.out = 100), seq(0, 50, length.out = 100)) # Создаем сеть (ui,vj)
- u <- M$x # Объявляем значения параметра u
- v <- M$y # Объявляем значения параметра v
- x <- u # Вводим функцию для координаты x поверхности
- y <- v # Вводим функцию для координаты y поверхности
- z <- x^0.3*y^0.2 # Вводим функцию для координаты z поверхности surf3D(x, y, z, colvar = z, phi = 60, bty = "b2", theta = 50, lighting = TRUE, ltheta = 40, colkey = TRUE, box = TRUE) #
```

Строим график поверхности $f(x,y)$ с результатом (рис. 6).

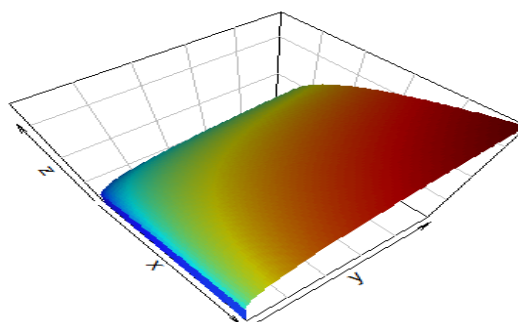


Рисунок 6. График функции Кобба-Дугласа для случая $\alpha + \beta < 1$, построенный цветом 3D

Таким образом, графическое представление функции Кобба-Дугласа позволяет увидеть следующие основные свойства функции, независимо от случая:

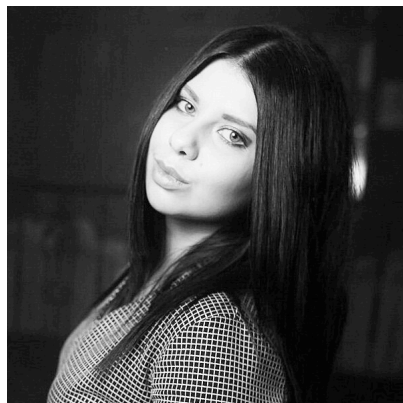
- при $K=0, L=0$ функция $Q(K, L)=0$;
- функция Кобба-Дугласа возрастающая;
- функция Кобба-Дугласа не имеет экстремумов;
- с ростом ресурсов скорость роста выпуска замедляется (функция вогнутая);
- при неограниченном увеличении одного из ресурсов выпуск неограниченно растет;
- линии уровня функции – гиперболы.

Список литературы

1. Александрова И.А. Методы оптимальных решений. Руководство к решению задач: учебное пособие для подготовки бакалавров / И.А. Александрова, В.М. Гончаренко. - М.: Финуниверситет, 2012. - 114 с.
2. Задаев С.А. Построение поверхностей и линий уровня в R (RStudio): учебно-методическое пособие для проведения семинара №17 по компьютерному практикуму для бакалавров направления «Экономика». – М.: Финансовый университет, Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, 2017 – 17 с.
3. Соловьев В. И. Методы оптимальных решений: Учебное пособие / В. И. Соловьев. - М.: Финансовый университет, 2012. - 364 с.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ



Акимова Елена Алексеевна – сотрудник кафедры "Финансы и кредит" Калужского филиала Финансового университета 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).



Волкова Юлия Сергеевна – магистрант 2 курса заочной формы обучения по направлению «Учет, анализ и аудит», «Финансово-учетный» факультет Калужского филиала Финансового университета г. Калуга, Россия. Специализируется в области бухгалтерского учета и анализа.
e-mail: jv-julis@yandex.ru



Губернаторова Наталья Николаевна - к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Автор более 200 научных публикаций по вопросам корпоративных финансов, бухгалтерского и управленческого учета, в том числе: 5 учебников (гриф УМО), более 20 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).



Губанова Елена Витальевна – доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финуниверситета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на разработку теоретических и практических вопросов в сфере инвестиций и инноваций в развитие региональной экономики: предпосылки, практика, методические аспекты разработки региональной инвестиционной/инновационной политики и оценки её результатов. Автор 2 учебных пособий, более 10 учебно-методических комплексов, более 90 научных публикаций.

e-mail: el-gubanova@yandex.ru



Гурова Татьяна Сергеевна - магистрант 1-го курса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал).

e-mail: t_gurova@rambler.ru

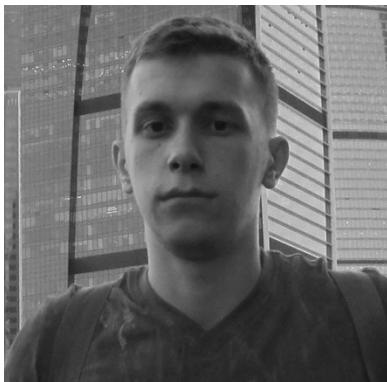


Дорота Худы-Хиски - доктор экономики, профессор Академии Яна Длугоша, г. Ченстохов, Польша. Член PAN (Польской академии наук) в Кракове. Тематика научных исследований – финансовое обеспечение туриндустрии, государственно-частное партнерство. Автор 2 международных монографий, более чем 100 научных публикаций.



Демичева Мария Алексеевна - магистрант 1 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и государственных финансов. Автор около 10 научных публикаций.

e-mail: m.demicheva@bk.ru



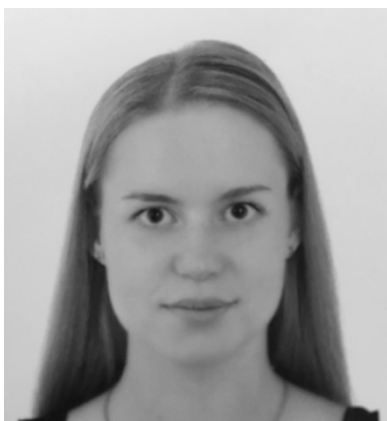
Демченко Владислав Максимович - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». В 2017 г. закончил обучение в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по направлению «Экономика» профиль «Финансы и кредит».
e-mail: willian95@bk.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 монографии, 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.



Кручинкин Максим Вячеславович – магистрант 1 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, координатор по работе с заказчиками в ООО ДжиИ Рус Инфра,
resident-19@mail.ru



Кузнецова Надежда Константиновна - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Менеджмент», профиль «Корпоративное управление».
Автор публикаций в области интеллектуально потенциала Калужской области, как ведущего фактора развития региона. В 2017 году заняла I место во II Международном конкурсе научно-исследовательских работ студентов, магистрантов и аспирантов «Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке» в секции «Управление инновациями и инновационной деятельностью экономических систем».
E-mail: fo-kuznetsova@yandex.ru



Кузина Наталья Владимировна - доцент кафедры «Высшая математика и статистика» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, кандидат педагогических наук. Специализируется в области методики преподавания различных разделов математики. Соавтор двух монографий «Технология дифференцированного обучения студентов математике в условиях компетентного подхода», «Технология дифференцированного компетентно-ориентированного обучения математике студентов вузов», автор более 30 научных и учебно-методических публикаций.



Кулешова Александра Андреевна – магистрант КГУ им. Циолковского по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерская программа "Инновационный менеджмент", сотрудник одной из ведущих IT-компаний России.



Медведева Ольга Сергеевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Специализируется на проблемах маркетинга, изучения потребительского поведения, маркетинговых исследований рынка. Автор 8 учебных пособий, более 70 научных публикаций, является соавтором 3 монографий, в том числе «Инновационное предпринимательство». Лауреат конкурса на соискание областных стипендий им. Е.Р. Дашковой среди аспиранток (2006 год).
e-mail: occ_tur@list.ru



Овчаренко Ярослав Эдуардович – доцент кафедры управления сельскохозяйственным производством КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, кандидат экономических наук. Специализируется в области управления инновационной деятельностью, в том числе в аграрном секторе экономики. Автор 1 монографии, 3 учебных пособий, более 60 научных работ.
e-mail: sonado@mail.ru



Рахаев Павел Михайлович – магистрант 2 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Занимается научными исследованиями в области налогового и бухгалтерского учёта.
e-mail: rakhaevpavel@gmail.com



Сергиенко Наталья Сергеевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета. Основное направление научных исследований – публичные финансы, государственное и муниципальное управление, казначейские технологии исполнения бюджетов. Автор более 100 научных публикаций, в числе которых 2 монографии, статьи в журнале «Финансы». Награждена грамотами Финансового университета за высокий уровень подготовки научной работы, творческое отношение и педагогическое мастерство (2013, 2014, 2015, 2016 гг).



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.).



Сольвейг Валентина Владимировна – магистрант 2 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ по направлению "Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг", помощник бухгалтера ООО "Бух-Плюс". Занимается научными исследованиями в области бухгалтерского и налогового учета.
e-mail: vladimira.solveig@gmail.com



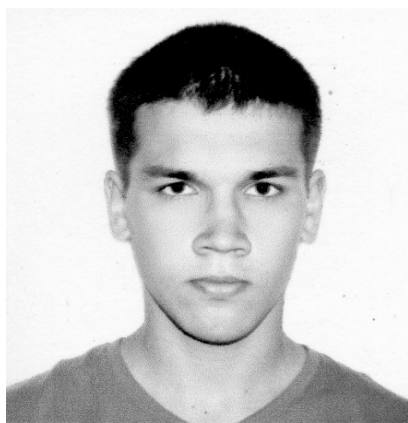
Семко Елена Сергеевна – магистрант 2 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ по направлению «Учет, анализ и аудит». Специализируется в области бухгалтерского учета и анализа.
e-mail: elena_semko@mail.ru



Федотова Елена Владимировна - доцент кафедры бухгалтерского учета КФ РГАУ МСХА – имени К.А. Тимирязева, к.э.н. Автор 36 научно-методических работ, включая статьи: «Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ», «Новые и старые пути развития налога на доходы физических лиц», «Единый сельскохозяйственный налог: за и против».
e-mail: elenaf1972@yandex.ru



Хромылева Татьяна Сергеевна – магистрант 2 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического менеджмента, финансового анализа, государственных финансов. Автор более 15 научных публикаций.
e-mail: hromileva.tatyana@yandex.ru



Хахалин Дмитрий Игоревич – магистрант 1-го курса Калужского филиала Финансового университета. Специализация - информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений, стратегический менеджмент, маркетинг. Автор более 10 научных публикаций.



Якунина Мария Валерьевна - кандидат экономических наук, доцент зав. кафедрой экономики Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского. Область научных интересов: обеспечение конкурентоспособности и устойчивости организаций, экономическая безопасность, инновационное развитие экономики региона, становление современной финансово-кредитной системы России. Автор более 60 научных работ.

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 2 (2018)

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. 5,1

Подписано в печать: 01.06.2018. Тираж 300. Заказ № 1973
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.5