

**Международная Научно-Исследовательская Федерация  
«Общественная наука»**

# **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ**

**Сборник научных трудов**

**по материалам  
XXII международной научной конференции**

**31 января 2017 г.**

**ЧАСТЬ 2**

**LJOURNAL.RU**

**Самара 2017**

УДК 001.1  
ББК 60

Т33

**Тенденции развития науки и образования.** Сборник научных трудов, по материалам XXIII международной научно-практической конференции 31 января 2017 г. Часть 1 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2017. - 40с.

**SPLN 001-000001-0094-TR**  
**DOI 10.18411/lj-31-01-2017-2**  
**IDSP 000001:lj-31-01-2017-2**

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XXII международную научно-практическую конференцию **Тенденции развития науки и образования**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Электронная версия сборника доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: [ljournal.ru](http://ljournal.ru)

УДК 001.1  
ББК 60

**SPLN 001-000001-0094-TR**

**<http://ljournal.ru>**

Содержание

**РАЗДЕЛ II. СОЦИОЛОГИЯ.....5**

**Гончарук Н.Ф.** Факторы, влияющие на отношение обучающихся к занятиям физической культурой и спортом.....5

**РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИКА .....7**

**Баженов Ю.В.** Методологические аспекты к представлению сущности понятия «конкуренция».....7

**Добрынкина О.В.** Проблемы управления дебиторской задолженности в жилищно-коммунальной отрасли .....11

**Иневатова О.А., Харитонов А.Ю.** Проблемы формирования доходов бюджета муниципальных образований (на примере муниципальное образование Благодарновский сельсовет, Оренбургской области, Тюльганского района) .....14

**Калуцкая Н.А., Ансимова М.А.** Актуальные вопросы переоценки основных средств в современных условиях.....18

**Кузьменко Н.И.** Функционирование некоммерческого сектора в Воронежской области: состояние и проблемы .....23

**Скрылева Д.Д.** Применение методов теории массового обслуживания для оценки качества обслуживания в отделениях банка .....25

**Скрылева Д.Д.** Применение равновесия по Нэшу в науке и жизненных ситуациях.....28

**Чернопятков А.М., Бондарева Е.И.** Инкорпорирование профессиональных стандартов в систему образовательных услуг .....29

**Чернопятков А.М., Сидоркина Е.В.** Информационная безопасность в деятельности организаций на современном этапе.....32

**РАЗДЕЛ IV. МЕНЕДЖМЕНТ .....38**

**Герасимов К.Д., Вековцева Т.А. Event-маркетинг как средство формирования корпоративной культуры в высших учебных заведениях...38**

## РАЗДЕЛ II. СОЦИОЛОГИЯ

**Гончарук Н.Ф.**

### **Факторы, влияющие на отношение обучающихся к занятиям физической культурой и спортом**

*ГБОУ ВПО СибГМУ Минздрава России  
(Россия, Томск)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-01*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-01*

С каждым годом физическая активность и спорт все в большей степени проникают в повседневную жизнь, увеличивается число людей, приобщающихся к спорту, растёт количество и качество спортивных сооружений. В РФ в 2012-2015 гг. происходил рост доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, который составлял 41,8 %, в то же время увеличилось количество спортивных сооружений на 13,3 %[5].

Спорт и физическая культура являются многофункциональным механизмом оздоровления людей, самореализации человека, его выражения и развития. Поэтому основополагающей задачей государственной политики является создание условий для роста благосостояния населения Российской Федерации, национального самосознания и обеспечения долгосрочной социальной стабильности [4].

**Цель:**изучить факторы, влияющие на отношение к занятиям физической культурой и спортом обучающихся МАОУ СОШ № 37 города Томска.

Опрос 325 обучающихся проведён в 2016 году на основании анкеты, разработанной Министерством спорта, туризма и молодёжной политики РФ [1].

Результаты опроса позволили установить, что школьники 5-11 классов практически в одинаковой мере уделяют время спорту. В среднем девушки 6-х, 9-10 и юноши 5-7, 10-11 классом занимаются от 4 до 6 раз в неделю, в то время как девушки 5-х, 7-8, 11-х, классов занимаются от 1 до 3 раз в неделю. При этом девушки 8-11 классов (43%, 56%, 60%, 46% соответственно), своё здоровье оценивают, как удовлетворительное, а девочки 5-7 классов (70%, 48%, 38%) считают, что они совершенно здоровы. В то же время мальчики 8-х, 10-11 классов (50%, 62%, 48%) оценивают своё здоровье как удовлетворительное, а юноши 5-7, 9-х классов (61%, 47%, 73%, 52% соответственно) считают, что они абсолютно здоровы.

В школе обучающихся привлекают к занятиям физической культурой и спортом с помощью такого существующего фактора, как действие на постоянной основе спортивных секций: баскетбол, легкая атлетика, ЛФК, карате, которые в среднем проходят 3 раза в неделю. Доля обучающихся, самостоятельно занимающихся физической культурой и спортом, из числа опрошенных составляет 92 %. Девушки 11-х, 9-х, 6-х классов предпочитают утреннюю гимнастику, девушки 10-11, 7-х классов предпочитают катание на лыжах и коньках, а девушки 5-х классов уделяют время плаванию. Юноши 9-11 классов отдают предпочтение занятиям на тренажёрах, мальчики 5-8 классов - футболу.

Цели, которые преследуют обучающиеся при занятиях физической культурой и спортом различны. Девушки 5-7 и юноши 5-8, 11-х классов желают поддержать и улучшить своё здоровье, тогда как девочки 8-11 классов и молодые люди 9-10 классов стремятся сохранить и улучшить своё телосложение. Юношей 5-8,10-11 классов и девушек 5-10 классов ничто не сдерживает от активных занятий физкультурой и спортом, однако у юношей 9-х классов и девушек 11-х классов наблюдается отсутствие свободного времени для занятий физической культурой и спортом.

В будущем 94 % обучающихся из числа опрошенных планируют начать заниматься различными видами спорта. Например, юноши 8-х, 11-х классов и девушки 10-х классов хотят начать кататься на лыжах и коньках, молодые люди 10-х классов и девочки 8-х классов думают заняться плаванием, мальчики 6-х классов - волейболом, 5-х классов - футболом. В то время девушки 11-х классов - оздоровительным бегом, 6-х классов -

гимнастикой, 5-х классов- велоспортом. Однако, к сожалению, у девушек и у юношей 7-х и 9-х классов отсутствует какое-либо желание в ближайшее будущее начать заниматься различными видами спорта, в отличие от других обучающихся.

Занятия физической культурой и спортом требуют финансовых вложений. Так, у более 50% обучающихся 5-11 классов затраты отсутствуют, лишь у малого количества девушек и юношей наблюдается затраты, где они составляют в среднем от 1000 до 3000 рублей в месяц, и около 20% юношей и девушек тратят на занятия не больше тысячи рублей.

**Вывод:**

В заключение можно отметить, что такие факторы, как наличие спортивных секций в школе, свободное время, желание совершенствовать своё здоровье и улучшать телосложение, позволяют школьникам формировать положительное отношение к занятиям физической культурой и спортом.

Список используемых источников информации

1. Опросный лист для выявления отношения населения страны к занятиям физической культурой и спортом, разработанный и утверждённый Минспорттуризмом России. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [sport.boradmin.ru](http://sport.boradmin.ru)
  2. Условия, влияющие на занятия физической культурой и спортом. [Текст]: всероссийская итоговая 75-я студенческая научная конференция им. Н.И. Пирогова (Томск, 25-27 апреля 2016 г.): сборник материалов/ под ред. Г.Э. Черногорюка. – Томск: Изд-во СибГМУ, 2016. - С. 427-428.
  3. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2015-2020 годы» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26361/>
  4. Дуплинская Е. Б., Селиванов К. С. Приоритеты государственной политики в финансировании физической культуры и спорта в РФ // Молодой ученый. — 2014. — №11. — С. 204-207.
  5. Показатели для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за период 2012-2014 гг. [Электронный ресурс] / Министерство спорта РФ- Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/>
-

## РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИКА

Баженов Ю.В.

### Методологические аспекты к представлению сущности понятия «конкуренция»

*Кубанский государственный Технологический университет  
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-02

idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-02

#### **Аннотация**

Рассмотрены структурный, поведенческий и функциональный подходы к сущности понятия «конкуренция». Выявлены методологические аспекты статического и динамического подходов к сущности данного понятия. Обозначены экономические школы, трактующие сущность конкуренции в рамках статического и динамического подходов

**Ключевые слова:** структурный, поведенческий и функциональный подходы, динамический подход, конкуренция, методологические аспекты, статический подход

Различные точки зрения экономистов при исследовании объекта необходимо в том случае, когда исследуемый объект является сложным экономическим явлением или процессом, и в научной среде нет сложившегося общепринятого определения объекта исследования [1]. Различные методологические аспекты к представлению сущности понятия «конкуренция» влияют на методические подходы к оценке конкурентоспособности [2]. Конкуренция является одной из исходных категорий, характеризующих сущность рыночной экономики [3, с. 401]. Под конкуренцией (от лат. *conspicentia* – сталкиваться) понимается соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели [4, с. 10].

Существование нескольких методологических подходов к сущности понятия «конкуренция» обусловлено как постоянным развитием мировой экономической науки, так и существованием в ней разных экономических школ одновременно. Между тем, разработка концепции конкуренции, адекватно отражающей развитие конкурентных отношений в экономике, имеет как теоретическую, так и практическую ценность [5].

Наибольшее распространение в экономической науке получила типология подходов к конкуренции, которая выделяет структурный, поведенческий, функциональный подходы [6]. Остановимся кратко на характеристике вышеуказанных подходов. Преобладающим подходом к пониманию сущности и к оценке состояний конкуренции является структурный подход. Он основывается на современной теории морфологии рынка. Структурный подход позволяет выработать критерии и подходы к оценке состояний конкуренции, обеспечивающие государственное вмешательство в ход развития конкуренции на рынках. При этом конкуренция рассматривается как состояние рынка, при котором число фирм, продающих однородный продукт, должно быть настолько велико, а доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что никакая фирма одна не может повлиять на цену товара путем изменения объема своих продаж [7]. Наиболее отчетливо структурный подход к пониманию сущности конкуренции прослеживается в работах Э. Чемберлина, Дж. Робинсон, А. Курно, К. Менара, В. Ойкена, Ф. Эджоурта, А. Юданова и других [8, 9, 10, 11]. Именно сторонники структурного подхода заложили и развили основы представлений о современной западной теории четырех основных типов рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии. В основу классификации рынков структурным подходом положены различные критерии. К наиболее распространенным относят число участников рынка, численность продавцов, характер продукта, доля фирмы на рынке и т.д. [12]. При данном подходе основное внимание уделяется анализу структуры рынка по составу участников и их долям. Поведенческий подход определяет конкуренцию только

как состязательность на рынке [13]. Он основан на обыденном понимании конкуренции как соперничества за лучшие результаты в какой-либо сфере. Идеи поведенческого подхода конкуренции были развиты представителями неоклассической школы: А. Маршаллом, Г. Муром, У. Джевонсом, П. Хейне [3, 9, 14, 15]. Они рассматривали конкуренцию как борьбу за ограниченное количество экономических ресурсов и особенно – за деньги потребителя, на которые их можно приобрести. Поведенческая интерпретация конкуренции прослеживается и в работах М. Портера, который рассматривает поведение конкурирующей фирмы в двух аспектах выгодного распределения ресурсов: сокращения издержек и дифференциации свойств продукта [16]. При этом неизбежность влияния внешней среды оценивается им как фактор, определяющий состояние конкуренции. Функциональный подход рассматривает конкуренцию как обязательный элемент рыночного механизма, который направлен на устранение отклонений от нормального развития экономики. Сущность конкуренции проявляется через реализуемые ею функции. Функциональный подход представлен трудами Й. Шумпетера и Ф. фон Хайека [17, 18].

В целом все вышеперечисленные подходы исходят из одинакового видения сущности и экономической природы конкуренции [19]. Такое видение исходит из теории рыночного равновесия и трактует конкуренцию как состояние рынка, которое можно измерить при помощи математических расчетов. Ученые экономисты при таком видении конкуренции рассматривают срез конъюнктуры рынка на текущий момент и оценивают расклад сил среди участников рынка [20]. Недостатком типологии вышеперечисленных подходов является замалчивание динамической природы конкуренции.

Однако существует и другое видение сущности и экономической природы конкуренции, которое представлено в рамках австрийской экономической школы. Представители этой научной школы О. Бём-Бавёрк, Л. Мизес, К. Менгер, И. Кирцнер, Х. Уэрта де Сото, М. Ротбард представляют экономическую сущность конкуренции иначе [20, 21, 22, 23, 24]. Природу экономической конкуренции они видят не в соперничестве участников рынка за ограниченные ресурсы, а в недостаточной информированности рыночных агентов по поводу использования ими рыночных возможностей. С точки зрения австрийцев, конкуренция представляет собой динамический процесс соперничества, а не так называемую «модель совершенной конкуренции», в которой многочисленные участники делают одно и то же и все продают по одинаковой цене, так что парадоксальным образом складывается ситуация, в которой никто не конкурирует [24]. Анализируя статическую модель конкуренции, Ф. фон Хайек утверждает, что совершенная конкуренция оказывается лишь одной из возможных точек реального конкурентного процесса, а вовсе не единственной и не детерминированной [17].

По нашему мнению, точка зрения ученых, принадлежащих к австрийской экономической школе и рассматривающих конкуренцию как динамический процесс открытия информации об имеющихся рыночных возможностях, недостаточно представлена в современной экономической науке. Более того, при типологизации подходов к пониманию сущности конкуренции на структурный, поведенческий и функциональный, точка зрения сторонников теории динамической конкуренции не является значимой ни в одном из подходов [25]. Справедливо заметив, что хотя взгляды Ф. фон Хайека рассматриваются в рамках функционального подхода, однако понимание сущности конкуренции Ф. фон Хайеком упрощается к сведению конкуренции как функции рыночной экономики [26].

Учитывая недостатки имеющейся типологии, нами предлагается выделить динамический и статический подходы к пониманию сущности и экономической природы конкуренции. Мы считаем, что при статическом подходе конкуренция отражает сложившееся состояние рынка и характеризует набор рыночных условий, в которых протекает конкурентная борьба [27]. Статическая модель конкуренции предполагает противопоставление конкуренции и монополии как двух полярных состояний рынка. Статическая конкуренция в большей мере присуща структурному подходу к анализу конкуренции и в меньшей мере – остальным двум подходам [28, 29].

Динамический подход предполагает, что конкуренция является процессом развития рынка. Она представляет собой эндогенную составляющую рыночной среды, которая обуславливает характер изменения рынка и фирм. Понимание динамического характера конкуренции позволяет признать постоянно меняющееся многообразие



соотношений конкуренции и монополий как соотношений, проявляющихся в различных вариантах рыночной власти – конкуренции между производителями дифференцированного продукта и ценовой дискриминации.

В рамках статического подхода к пониманию сущности и экономической природы конкуренции мы предлагаем учитывать следующие характеристики. Источником конкуренции является общее экономическое равновесие на рынке. А так как любые ресурсы имеют всегда ограниченный характер, то участники рынка вступают в противоречия между собой, и указанные противоречия являются движущей силой конкуренции. Сущность конкуренции представляется как определённое состояние дел на рынке. Функциями конкуренции являются: эффективное распределение ресурсов по отраслям; обеспечение эффективности производства; обеспечение максимально возможного благосостояния общества. Действие конкуренции проявляется через механизм взаимодействия спроса и предложения на рынке. Результатом конкуренции является оптимальное разделение труда, обеспечивающее эффективность экономики. Конкуренция имеет значение для экономической жизни как особый институт организации бизнеса, оптимизирующий рыночные цены через механизм взаимодействия спроса и предложения в некой точке равновесия. Сторонниками такого подхода являются почти все представители классической и неоклассической школ экономической мысли.

Динамический подход к пониманию сущности и экономической природы конкуренции по нашему мнению усматривает источником конкуренции общее экономическое неравновесие, имманентно присущее рынку. Движущей силой конкуренции в рамках данного подхода является рассогласование и принципиальная ограниченность информации у предпринимателей об имеющихся рыночных возможностях. Сама конкуренция является с точки зрения динамического подхода процессом открытия информации предпринимателями. Функции конкуренции заключаются в выявлении и обобщении информации, разбросанной среди множества рыночных агентов и часто имеющей неявный характер; стимулировании поиска новой экономически значимой информации; согласовании действий, направленных на разные цели; организация и координация индивидуальных усилий рыночных агентов. Конкуренция воздействует на рынок через механизм инноваций. Результатом конкуренции является постоянное движение к динамическому равновесию. Конкуренция является движущей силой экономической жизни, которая вносит координацию в рассогласованную жизнь общества. Сторонниками динамического подхода являются представители австрийской экономической школы.

Предложенная типология методологических подходов к представлению сущности конкуренции позволяет увеличить вес взглядов представителей австрийской экономической школы в экономическом дискурсе на современном этапе развития экономической мысли. Также данная типология подходов обращает большее, чем в существующих на настоящий момент типологиях, внимание на динамическую природу конкуренции, а также предлагает рассматривать конкуренцию не только как явление, но и как процесс.

#### **Выводы:**

1. Наибольшее распространение в современной экономической науке получила типология подходов к конкуренции, которая выделяет структурный, поведенческий, функциональный подходы. В рамках вышеуказанной типологии учитываются в большей мере мнения ученых-экономистов, стоящих на позиции теории рыночного равновесия, и представляющие конкуренцию как состояние рынка, при котором его участники ведут состязание за ограниченные ресурсы.

2. Недостатком вышеуказанной типологии является такой аспект, что в состав структурного, поведенческого, функционального подходов не включены точки зрения большого количества ученых-экономистов, представляющих конкуренцию как динамический процесс открытия предпринимателями информации о рыночных возможностях.

3. Учитывая недостатки имеющейся типологии, нами предлагается выделить динамический и статический подходы к представлению о сущности конкуренции. Мы считаем, что при статическом подходе конкуренция отражает сложившееся состояние рынка и характеризует набор рыночных условий, в которых протекает конкурентная борьба. Динамический подход к пониманию сущности и экономической природы

конкуренции, по нашему мнению, усматривает источником конкуренции общее экономическое неравновесие, а сама конкуренция является с точки зрения динамического подхода процессом открытия информации предпринимателями.

### Список используемых источников информации

1. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В.К формированию системы управления конкурентоспособностью производственных предприятий в меняющейся рыночной среде / В сб.: Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса: Материалы междунар. научно-практ.конф. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Б. Щепакина. –Краснодар: Изд.КЦНТИ, 2013. – С. 184-193.
2. Shcherpakin M.B., Bazhenov Y.V. Nature of economic competition: methodological aspect // Sciences of Europe. 2016. № 7 (7). Vol 2. P. 73–77.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с. – т. 1.
4. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Издательство Новости, 2000. – 256 с.
5. Щепакин М.Б. Предпринимательство в трансформирующихся и развивающихся общественно-экономических системах. – М.: Экономическая демократия, 2000. – 511 с.
6. Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. Экономическая природа конкуренции и конкурентоспособности предприятия (корпорации) // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – №82(08). – С. 965-990.
7. Жигун Л.А., Третьяк Н.А. Методологические основы оценки динамических состояний конкуренции // Современная конкуренция. – 2008. – №4. – С. 18-29.
8. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, – 1996. – 350 с.
9. Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. – 229 с.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика. – М.: ГНОМ и Д, 2011. – 304 с.
11. Блауг М., Эджуорт, Фрэнсис Исидор. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикс, 2008. – 352 с.
12. Щепакин М.Б. Предпринимательство как системообразующий фактор переходной экономики: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Кубанский государственный университет. – Краснодар, 2002. – 370 с.
13. Баженов Ю.В. О концептуальных различиях в понимании сущности и экономической природы конкуренции // Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. № 3. С. 66–68.
14. Хейне П., Боуттке П. Дж., Причитко Д. Л. Экономический образ мышления; пер. с англ. 10-го изд. – М.: Вильямс, 2007. – 544 с.
15. Блауг М., Джевонс, Уильям Стэнли. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикс, – 2008. – 352 с.
16. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, – 2006. – 454 с.
17. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия; предисловие Р.И. Капелюшниковой; пер. М.Б. Гнедовского // Международная экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 8-13.
18. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия; пер. с англ., предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
19. Щепакин М.Б., Баженов Ю.В. Об экономической природе конкуренции в условиях её обострения // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 2. С. 206–212.
20. Бём-Баверк Ойген. Критика теории Маркса. – Челябинск: Социум, 2002. – 283 с.
21. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство; пер. с англ. И под ред. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
22. Менгер К. Избранные работы. – М.: Издательский дом "Территория будущего", 2005. – 496 с.
23. Мизес Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.
24. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: Рынок и предпринимательское творчество; пер. с англ. Б. С. Пинскера; под ред. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 212 с.
25. Щепакин М.Б., Губин В.А. Идентификация параметров сбалансированной межотраслевой динамической модели экономической системы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – №3(79). – С. 26-35.
26. Щепакин М.Б. Системообразующий фактор устойчивого развития / М.Б. Щепакин, Г.М. Мишулин, Е.А. Кожура. – М.: Изд. Академии Промышленной Экологии, 2005. – 224 с.
27. Щепакин М.Б., Томилко Ю.В. Классификация и формы организации отраслевых инновационных кластеров // Новые технологии. – 2012. – №3. – С. 226-230.
28. Щепакин М.Б., Баженов Ю.В. Классификация методологических подходов к представлению сущности понятия «конкуренция» // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5. С. 941–945.
29. Щепакин М.Б., Баженов Ю.В. К вопросу о включении экзогенных факторов в методы оценки конкурентоспособности экономических субъектов // Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток. 2015. С. 48–53.

**Добрынкина О.В.**

**Проблемы управления дебиторской задолженности в жилищно-коммунальной отрасли**

*Муромский институт (филиал) ФГБОУО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(Россия, Муром)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-03*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-03*

**Аннотация**

Данная статья посвящена характеристике дебиторской задолженности, рассмотрены основные элементы системы управления дебиторской задолженностью и специфические инструменты, применяемые в организациях жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрены основные проблемы, даны рекомендации по вопросу управления дебиторской задолженностью в жилищно-коммунальной отрасли.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, мероприятия по взысканию дебиторской задолженности, анализ дебиторской задолженности, досудебное взыскание задолженности, судебный порядок взыскания задолженности.

Кризис, связанный с изменением курса валют в 2014-2015 гг., негативно отразился на выплатах по обязательствам физических и юридических лиц. Специалисты из разных областей, таких, как кредитование, розница, оказание услуг фиксируют положительную динамику в увеличении числа должников. Физические и юридические лица отказываются платить по обязательствам договоров аренды, кредитования, оказания услуг, поставку.

Не обошла стороной печальная тенденция и сферу оказания жилищно-коммунальных услуг. По данным Росстата, средняя задолженность за оплату жилищно-коммунальных услуг перед исполнителями (УК, ТСЖ, ЖСК) выросла с начала 2016 года уже на 15 %. Учитывая традиционный летний спад платежей, к осеннему сезону общий размер задолженности приблизился к 20-25%.

В денежном эквиваленте средняя сумма задолженности перед лицами, осуществляющими управление жилой недвижимостью, составляет около 700 000 руб., и уже в первые месяцы эффективной работы, долги снижаются минимум на 30%, ведь многим должникам достаточно просто корректно напомнить о задолженности.

Если же своевременно не заниматься задолженностью, то суммы долгов возрастают в разы и нередко переваливают за миллионы рублей. Довольно немаленькая сумма, которая требует своевременной работы по взысканию, потому что дальше эта сумма будет только расти. Самообман думать, что само как то разрешится, никаких оснований полагаться на «авось» в условиях кризиса нет. Пора уже понять, что многие должники не платят не из-за крайней степени бедности или временного отсутствия денег, а не платят, потому что никто их не стимулирует своевременно и полностью платить.

Плата за ЖКУ вносится ежемесячно до 10 (десятого) числа месяца, следующего за истекшим месяцем.

Неиспользование физическим или юридическим лицом, владеющим на праве собственности частью жилого здания, а также лицом, эксплуатирующим помещения на основании договора найма, договора аренды или на ином законном основании (далее - Собственником) помещений не является основанием невнесения оплаты.

В случае несвоевременной и (или) неполной оплаты ЖКУ Собственник несет ответственность в соответствии с Жилищным кодексом РФ и Договором на управление многоквартирным жилым домом.

Мероприятия по взысканию дебиторской задолженности включают в себя обязательные и дополнительные меры. Дополнительные мероприятия назначают в форме и количестве, необходимом для снижения суммарной Дебиторской задолженности Собственников жилых и нежилых помещений.

Планирование работы по взысканию Дебиторской задолженности:

1. До 5 (пятого) числа каждого месяца управляющий инвестированием чистых активов общества, оказывающего услуги по расчетно-информационному обслуживанию собственников недвижимого имущества, в оперативную хозяйственную деятельность с целью приращения их стоимости (далее - Управляющий РИЦ) составляет план по работе с Дебиторской задолженностью на текущий месяц (он может входить в состав общего ежемесячного плана работы РИЦ). Рекомендуется составлять детальный план по работе с Дебиторской задолженностью с указанием сотрудников, ответственных за выполнения каждого мероприятия, сроков выполнения работ и т.д.

2. Управляющий РИЦ согласовывает план по работе с Дебиторской задолженностью с управляющим УК и управляющим УТЭ до 7 (седьмого) числа текущего месяца и передает на исполнение управляющему инвестированием в услуги по договорному обслуживанию собственников недвижимого имущества (далее - менеджеру ДО).

Осуществление работы по взысканию Дебиторской задолженности:

1. Управляющий инвестированием в услуги по расчетному обслуживанию собственников недвижимого имущества (далее менеджер расчетного отдела РИЦ) не позднее 7 (седьмого) числа каждого месяца предоставляет менеджеру ДО две выписки Должников (по жилому и нежилому фонду) с указанием общей суммы долга, суммы долга по каждому дому и суммы долга по каждому помещению по состоянию на 1 (первое) число текущего месяца на бумажном носителе в свободной форме и (или) посредством ИС.

2. Менеджер ДО в течение 2 (двух) дней после получения выписок Должников проводит анализ дебиторской задолженности и группирует Должников в Списки (три Списка на Должников по жилому фонду и три – по нежилому фонду), по следующим критериям:

1 группа: Собственники с Дебиторской задолженностью от 3 (трех) до 4 (четырёх) месяцев;

2 группа: Собственники с Дебиторской задолженностью от 4 (четырёх) до 6 (шести) месяцев;

3 группа: Собственники с Дебиторской задолженностью свыше 6 (шести) месяцев или суммой долга свыше 4,5 минимальных размеров оплаты труда.

3. Менеджер ДО, в соответствии с планом по работе с Дебиторской задолженностью, выдает сотрудникам ДО Списки в работу и контролирует ее выполнение.

4. Менеджер ДО на основании отметок сотрудников ДО в Списках Должников еженедельно вносит информацию о работе с Дебиторской задолженностью в Аналитическую таблицу, которая ведется в электронном виде и располагается на системном диске. По окончании работ со Списками Должников, последние могут быть утилизированы.

5. На основании записей Аналитической таблицы в срок до 7 (седьмого) числа каждого месяца менеджер ДО предоставляет управляющему РИЦ Отчет по работе с Дебиторской задолженностью.

Управляющий РИЦ использует Отчет для оценки эффективности работы ДО и для отчета перед УК по работе с Дебиторской задолженностью.

Хранение Отчетов по работе с Дебиторской задолженностью осуществляется в электронном виде в ИС в рамках создания письма «Ежемесячный отчет оплачено/начислено за 20\_\_ г. ».

Методы по работе с должниками за жилищно-коммунальные услуги:

Помимо стандартных методов возврата задолженности, исходя из многолетнего опыта ведения дел по взысканию дебиторской задолженности, можно предложить следующий эффективный метод по взысканию задолженности.

Он включает в себя целый комплекс мероприятий, направленный на получение положительного результата по реальному получению денежных средств.

Комплекс можно разделить на 2 группы:

#### 1. Досудебное взыскание задолженности:

Ни для кого не секрет, что грамотные переговоры с должником и убедительные доводы, направленные на мотивацию оплаты в досудебном порядке, являются самым быстрым и эффективным способом взыскания долга.

В случае, если местонахождение Должника и его контакты известны, то необходимо проинформировать его о просроченной оплате, а также о последствиях, которые наступят в случае неоплаты коммунальных платежей. Необходимо корректно, чётко и доступно изложить информацию перед должником, привести примерные подсчёты убытков, которые может он понести, если не откажется от своей неправильно выбранной позиции.

Можно использовать все современные технические методы передачи информации. Проводить телефонные переговоры с собственниками по своевременной оплате ЖКУ, отправлять SMS-сообщения, факсы, электронные и почтовые письма. То есть, необходимо выработать у Должника осознания своей неправоты и желания погасить долг до суда.

В случае, когда Должник скрывается и его местонахождение неизвестно, то необходимо применить меры по его поиску. Осуществить сбор информации, касающейся местонахождения Должника от третьих лиц. Можно осуществить выезд в предполагаемое место проживания, ненавязчиво опросить соседей. Также необходимо проинформировать по месту работы Должника о его непогашенной задолженности, вести очные переговоры непосредственно с работодателем.

#### 2. Судебный порядок взыскания задолженности:

Этот метод взыскания задолженности применяется в случае отказа Должника погашать задолженность в досудебном порядке. Судебное взыскание начинают с оценки перспектив взыскания долга по коммунальным платежам, что включает в себя всестороннее изучение документов, на основании которых возникла задолженность, производится анализ договоров и иных заслуживающих внимания документов. Уже до обращения в суд Должнику необходимо сообщить о возможных рисках и проинформировать о предположительных результатах судебного процесса по взысканию долга, изучить самостоятельно и разъяснить простым и понятным языком о судебной практике по аналогичным делам.

В комплекс мероприятий по взысканию задолженности в судебном порядке входит составление и направление судебных документов (исковые заявления, ходатайства и прочие необходимые документы), осуществление представительства на судебных заседаниях, после вступления решения суда в силу – передача исполнительного листа и заявления на возбуждение исполнительного производства.

Необходимо осуществлять контроль над ходом взыскания денежных средств на любой стадии производства, вплоть до получения долга.

#### Список используемых источников информации

1. Конституция Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Жилищный кодекс Российской Федерации
4. Налоговый кодекс Российской Федерации
5. Федеральный закон №152-ФЗ от 27.07.2006г. (в ред. от 3 июля 2016 г. № 231-ФЗ) «О персональных данных»
6. Приказ Госстроя РФ №142 от 21.04.2003г. «Об утверждении порядка инвентаризации дебиторской задолженности и кредиторской задолженности предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса»
7. Постановление Правительства РФ №307 от 23.05.2006г. (в ред. от 6 мая 2011г. №354) «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам»
8. Постановление Правительства РФ №491 от 13.08.2006г. (в ред. от 9 июля 2016г. №649) «Об утверждении правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и правил изменения размера платы за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность»

Иневатова О.А., Харитонов А.Ю.

**Проблемы формирования доходов бюджета муниципальных образований (на примере муниципального образования Благодарновский сельсовет, Оренбургской области, Тюльганского района)**

*Оренбургский государственный университет  
(Россия, Оренбург)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-04*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-04*

**Аннотация**

В статье описываются основные проблемы формирования доходов бюджета муниципальных образований, проведен их анализ на современном этапе, указываются основные направления повышения собственных доходов местных бюджетов.

**Ключевые слова:** местный бюджет, налоговые и неналоговые доходы, структура доходов, межбюджетные трансферты.

**Abstract**

The article describes the main problems of formation of budget revenues of municipalities, held them at the present stage of the analysis, identifies the main directions of increasing their own revenues of local budgets.

**Keywords:** local budget, tax and non-tax revenue, revenue structure, inter-governmental transfers.

Данная тема актуальна, потому что на сегодняшний день в Российской Федерации, проблемы формирования бюджета муниципальных образований являются одними из самых острых проблем. Они влияют на экономическое развитие отдельных территорий и страны в целом, тем самым возникает дефицит доходов муниципальных образований.

Муниципальный (местный) бюджет – это образование и расходование денежных средств, направленных на выполнение задач и функций местного самоуправления.

Основными источниками доходов бюджета муниципальных образований являются денежные средства, ценные бумаги, которые находятся в распоряжении местного самоуправления.

Более половины доходов поступающих в бюджет муниципальных образований составляют межбюджетные трансферты, которые представляются в форме дотаций, субсидий, субвенций. Так же большую долю в доходах муниципального бюджета составляют местные налоги и сборы, а также отчисления от налогов субъектов Российской Федерации, установленные в соответствии с Налоговым Кодексом РФ.

В бюджет муниципального образования входят и собственные неналоговые доходы от использования муниципального имущества, и сдачи его в аренду, а также от услуг, которые оказывают муниципальные органы власти (например, государственная пошлина).

Местное самоуправление должно основываться на очень стальном финансово-экономическом фундаменте и этот фундамент должен состоять из доходов местных бюджетов, поэтому одной из главных проблем, встающих перед органами местного самоуправления, является слабая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, а также сам порядок межбюджетных отношений.

Для стабильности местных бюджетов, доходы муниципальных образований, должны расти быстрее, чем государственные доходы. Возникновение такой ситуация практически невозможно, но не подлежит сомнению, то, что от наполняемости доходной части муниципальных бюджетов зависит их самостоятельность и уровень экономического развития.

Финансовое обеспечение муниципальных образований является одним из самых сложных и важных вопросов, решение которых осуществляется муниципальными органами власти.

Практически полное отсутствие налоговых полномочий у региональных властей не позволяет обеспечить связь между уровнем налогообложения и количеством

(качеством) получаемых бюджетных услуг населением. Большой размер средств региональных и местных бюджетов, образуется за счет отчислений из федерального бюджета, которые используются недостаточно ответственно.

Перейдем к рассмотрению муниципального образования «Благодарновское сельское поселение».

Проведенный анализ показал, что существуют множество проблем формирования доходов муниципальных образований. Рассмотрим основные из них:

- 1) низкая доля местных налогов в доходах бюджета муниципального образования;
- 2) нехватка собственных средств в местном бюджете.

Таблица 1.

Структура доходов бюджета МО «Благодарновское сельское поселение»

Наименование доходов	2013		2014		2015		Темп роста 2015 г. к 2013 г., %
	тыс. руб.		тыс. руб.		тыс. руб.		
	Сум-ма (план)	Сум-ма (факт)	Сум-ма (план)	Сум-ма (факт)	Сум-ма (план)	Сум-ма (факт)	
1	2	3	4	5	6	7	8
Собственные доходы, в том числе	1825	1761	2062	1334	1564	1489	84,5
Акцизы на топливо	0	0	645	477	496	493	-
НДФЛ	189	185	246	182	252	275	148,6
Единый сельскохозяйственный налог	2	2	0	0	0	1	50,0
Налог на имущество	59	42	58	49	53	52	123,8
Налог на землю	1303	1158	1505	565	759	664	57,3
Госпошлина	22	23	9	9	4	4	17,4
Аренда земель	250	341	140	52	0	0	-
Регулирующие доходы	5128	5138	4172	4172	4134	4134	80,6
Всего доходов	6953	6889	6775	5506	5698	5623	81,6

Представленная таблица показывает, что за весь анализируемый период, собственные и регулирующие доходы снижаются. Наибольшее снижение наблюдается в поступлении регулирующих доходов на 19,4 %, а собственные доходы снизились на 15,5%.

На основе представленной таблицы, можно сказать, что по плану за три представленных года, запланировано больше доходов, чем по факту. Связано это с несвоевременной уплатой налогов населением, передачей полномочий в районную администрацию, переход уплаты налога за аренду земель в районный бюджет в 2015 году.

За 2013 год акцизы на топливо, были равны 0 потому что до 2014 года такого налога не было вообще в муниципальном образовании. Единый сельскохозяйственный налог был отменен в данном муниципальном образовании, но продолжает поступать, за счет задолженностей прошлых лет.

Снижение госпошлины, связано с тем, что полномочия забирают нотариусы из районной администрации, а налог по аренде земель в 2015 году передали в районный бюджет. Налог на землю с 2013 года по 2015 год снизился на 42,7%, это так же связано с несвоевременной уплатой налога населением.

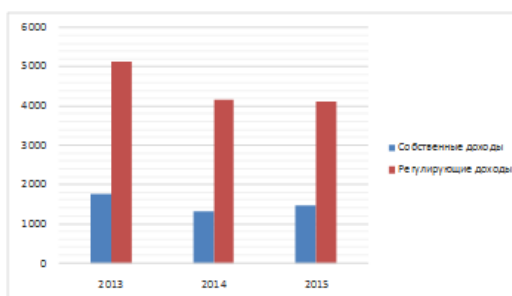


Рисунок 1. Доходы муниципального образования «Благодарновское сельское поселение»

Диаграмма и таблица, показали, что преобладающую часть в доходах бюджета, составляют регулирующие доходы. В 2014 году собственные доходы по сравнению с 2013 годом снизились на 427 тыс. руб. и регулирующие на 957 тыс. руб. В 2015 по сравнению с 2014 годом собственные доходы снизились на 272 тыс. руб., а регулирующие на 38 тыс. руб.

### 1. Высокая дотационность местного бюджета.

Выше представленная таблица показала, что наибольшую долю в доходах бюджета Благодарновского сельского поселения составляют регулирующие доходы. В данном муниципальном образовании регулирующие доходы включают только дотации, субсидии и субвенции.

Огромная доля финансовой помощи из вышестоящих бюджетов в доходах местного бюджета приводит к отрицательным последствиям, а именно приводит к снижению ответственности органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения, а также создаются условия для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов. Все это приводит к уменьшению заинтересованности муниципального образования к поиску внутренних источников доходов, как доказывает практика российской экономики и практика других стран.

Существенно значимыми налоговыми поступлениями в местный бюджет в 2013-2015 годы являлись отчисления от налога на землю в размере 1158 тыс. рублей (или 16,8 от объема всех налоговых доходов) в 2013 году, в 2014 году – 565 тыс. рублей (или 10,3%) и в 2015 году в размере 664 тыс. руб. (или 11,8%).

За 2013 год доля безвозмездных поступлений составила 74,5%, за 2014 – 75,7, за 2015 год - 73,5%. С 2013 года по 2014 год доля безвозмездных поступлений в местный бюджет увеличилась на 1,2%, а 2014 по 2015 их доля была снижена на 2,2 %.

Таблица 2.

*Безвозмездные поступления за 2013- 2015 годы*

Наименование	2013 год	Уд. вес, %	2014 год	Уд. вес, %	2015 год	Уд. вес, %
	факт		факт		факт	
Дотации (тыс. руб.)	2653	52,3	2123	50,9	2095	50,7
Субсидии (тыс. руб.)	2453	47,7	2049	49,1	2039	49,3
Итого:	5138	100,0	4172	100,0	4134	100,0

Рассмотрев структуру финансовой помощи сельсовета, мы видим, что финансовая помощь поступала в виде дотаций, удельный вес которых составил в 2013 году 52,3 % (или 2653 тыс. руб.), в 2014 году 50,9 % (2123 тыс. руб.), в 2015 году 50,7 % (или 2095 тыс. руб.), а также в виде субсидии, доля которых в 2013 году 47,7 % (или 2453 тыс. руб.), в 2014 году 49,1 % (или 2049 тыс. руб.) и в 2015 году – 49,3% (или 2039 тыс. руб.). Величина безвозмездных поступлений уменьшалась за 2013-2015 годы на 1004 тыс. руб., что привело к снижению доходов местного бюджета на 1266 тыс. руб.



Рисунок 2. Динамика безвозмездных поступлений МО «Благодарновское сельское поселение» за 2013-2015 годы

На дотационное финансирование приходится наибольший процент за период 2013-2015 гг. Это является негативным фактором, который говорит о том, что бюджет муниципального образования в значительной степени зависит от вышестоящих бюджетов и это влияет на снижение его самостоятельности.



Так же одной из важнейших проблем формирования бюджетов муниципальных образований является маленькая стоимость объектов имущества и земельных участков при обложении их налогами. Устранить этой проблеме, можно с помощью правильной корректировки исчисления налоговой базы по налогам на имущество путем расчета, исходя из кадастровой стоимости земельных участков и объектов имущества. Цена объектов получается ниже, чем их реальная стоимость на рынке.

Возможностью увеличить объем доходов от имущества, будет являться изменение льгот, предоставляемых физическим лицам при уплате земельных и имущественных налогов. Изменение системы льгот должно произойти не только на местном уровне, а также на федеральном и региональном уровнях. Исследования показали, что определение льгот на федеральном уровне влечет за собой нехватку доходов на местном уровне.

Для решения проблем формирования доходов бюджета муниципальных образований, в том числе бюджета муниципального образования «Благодарновское сельское поселение» наиболее целесообразно, следующее:

- 1) принять меры по увеличению объема поступления налогов, сборов и других обязательных платежей и сокращение задолженности по их уплате;
- 2) принять меры по недопущению образования долгов по местным налогам в бюджет, которые ведут к образованию пени и штрафов;
- 3) предоставлять неиспользуемые земли муниципальных образований в аренду. Эта мера позволит муниципальным образованиям простимулировать аграрный сектор и соответственно повысить доходы местных бюджетов;
- 4) администрациям сельских поселений необходимо расширять работу по привлечению к налогообложению:
  - 1) по налогу на доходы физических лиц: проводить мероприятия, повышающие заработную плату и осуществлять контроль за работодателями по своевременной выплате заработной платы, а также следить за постановкой на налоговый учет организаций;
  - 2) по доходам от использования имущества муниципальной собственности: провести анализ решения органов муниципального образования по установке ставок и размера арендной платы за сдаваемое имущество; изменять ставки арендной платы за сдачу в аренду муниципального имущества и приблизить ставку к рыночной оценке; разрабатывать и утверждать программы приватизации муниципального имущества и увеличению объема поступлений средств в местный бюджет.

Для того, чтобы муниципальные образования были независимыми и самостоятельными нужно расширять и совершенствовать систему внутреннего формирования доходов бюджета муниципальных образований. Для этого необходимо увеличить контроль за несоблюдением учета объектов имущества и земель, что позволит увеличить поток доходов в местный бюджет.

Экономическая самостоятельность местных бюджетов стоит на первом месте, поэтому в первую очередь необходимо увеличить независимость и сбалансированность бюджетов муниципальных образований, которые образуют фундамент бюджетной системы страны.

Все описанные направления исследования данной проблемы по оптимизации местного налогообложения позволят увеличить доходную часть местного бюджета за счет собственных налогов и добиться повышения, связанной с недостаточной обеспеченностью местного бюджета финансовыми средствами, путем улучшений действующей законодательной базы, например, путем внесения изменения в Бюджетный и Налоговый Кодекс, который позволят:

- 1) повысить долю НДФЛ, закрепленную в бюджетах муниципальных образований на постоянной основе;
- 2) принять новые нормативно – правовые акты, которые позволят усовершенствовать методы кадастровой оценки земель муниципальных образований и провести работы по закреплению бесхозных земель в собственность или пользование;
- 3) принять меры, по усовершенствованию законодательного регулирования взимания налога на имущество физических лиц, путем включения объектов

незавершенного строительства в состав объектов налогообложения и закрепить за физическими лицами обязанности регистрации права собственности на такие объекты недвижимости в определенные сроки и установить ответственность за их нарушение;

- 4) создать новый механизм совместной работы ведомств и новый тип взаимодействия между бизнесом и властью.

На основе всего выше сказанного, можно сделать вывод, что нормативно-правовая база Российской Федерации, должна быть направлена на пополнение местных бюджетов. Эффективная реализация бюджетной политики приведет к увеличению экономического роста и благодаря этому произойдет рост налогооблагаемой базы, что позволит увеличить бюджетные ассигнования на социальные нужды муниципальных образований. Именно таким образом, можно добиться наполняемости местных бюджетов и создать условия для роста экономики, что даст новый толчок в экономическом развитии муниципальных образований Российской Федерации.

#### Список используемых источников информации

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://budkod.ru/>
2. Отчет об исполнении бюджета муниципальное образование «Благодарновское сельское поселение» за 2013-2015 годы
3. Васильева Н.В. Доходы местных бюджетов как залог финансовой самостоятельности местного самоуправления: правовой аспект // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – Т.25, №1. – С. 117-125.
4. Горшенина О. В.. Региональные и местные бюджеты: проблемы и их решения / О. В. Горшенина // Журнал «Бюджет». – №6. – 2010 г.
5. Коротина Н.Ю. Возможности роста доходов муниципальных образований // Муниципальная экономика и управление. – 2012. - №2 (3)
6. Печенкина В.В., Лялина Е.Е. Проблема формирования бюджетов муниципальных образований и оценка их самодостаточности / Печенкина В.В., Лялина Е.Е.//Журнал Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – №5. – 2012г.
7. Проблемы формирования местных бюджетов и возможные пути их решения // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XVIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2014 —№11(18).
8. Сазонов С.П., Завьялов Д.Ю. Межбюджетное регулирование на субрегиональном уровне и реформа местного самоуправления //Финансы, 2012, № 10, с.8 -12
9. Федорова А.Ю. Проблемы формирования бюджетов муниципального уровня /Федорова А.Ю. // Журнал Социально – экономические явления и процессы. - №10. – 2012 г.

**Калуцкая Н.А., Ансимова М.А.**

#### **Актуальные вопросы переоценки основных средств в современных условиях**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет  
(Россия, Белгород)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-05*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-05*

#### **Аннотация**

В статье изучена сущность переоценки основных средств, обосновывается необходимость ее проведения, анализируется ее влияние на величину налоговых платежей. Рассмотрены вопросы переоценки основных средств в соответствии с МСФО.

**Ключевые слова:** основные средства, последующая переоценка, ПБУ, МСФО.

Основные средства являются одним из важнейших элементов производственно-технической базы организаций, а грамотное построение их бухгалтерского учета является гарантией успешного функционирования любого хозяйствующего субъекта. В силу данных обстоятельств повышается значимость вопросов переоценки основных средств, так как на основе стоимостной оценки определяются показатели эффективности использования фондов и показатели финансового состояния организации. Помимо этого данные вопросы приобретают особую важность в ходе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, происходящего в настоящее время.

На сегодняшний момент учет основных средств регламентируется ПБУ 6/01 «Учет основных средств», согласно которому первоначальная стоимость объектов основных

средств не подлежит изменению за исключением определенных законодательством случаев, одним из которых является переоценка [1].

В результате переоценки формируется восстановительная стоимость, которая есть ни что иное как стоимость воспроизводства основных средств в ценах, отражающих современные условия, или иными словами это сумма денежных средств, которая была бы потрачена предприятием на замену объекта в настоящий момент.

Решение об осуществлении переоценки с указанием ее периодичности должно быть закреплено в учетной политике предприятия, где помимо всего прочего необходимо указать группы основных средств, подлежащих переоценке; способ отражения переоценки в учете; перечень лиц, которые ответственны за проведение переоценки.

Целесообразность проведения переоценки основных средств может быть обусловлена следующими причинами: определение реальной стоимости объекта в соответствии с рыночными ценами; повышение уровня инвестиционной привлекательности; увеличение размера уставного капитала за счет добавочного; получение представления о реальном финансовом состоянии организации; повышение величины чистых активов; уточнение себестоимости продукции и формирование ее конкурентной цены; определение стоимости страховой базы имущества при заключении договора страхования; подготовка предприятия к купле-продаже.

Помимо того, что переоценка дает возможность приблизить стоимость основного средства по учетным данным к рыночной стоимости, она оказывает влияние на размер амортизационного фонда, балансовую оценку объекта, размер добавочного капитала и валюту баланса.

Иными словами переоценка выступает действенным механизмом управления показателями финансового состояния предприятия и делает показатели бухгалтерской отчетности более достоверными.

В то же время проведение переоценки может повлечь за собой негативные последствия. Увеличение первоначальной стоимости основного средства приводит к возрастанию размера налоговых платежей в бюджет, в частности в рамках налога на имущество. К тому же при отражении итогов переоценки возникают различия в бухгалтерском и налоговом учете, методика учета которых представляет собой достаточно сложный и трудоемкий процесс. Данная ситуация приводит к возникновению несоответствия между суммой амортизации, которая начисляется в бухгалтерском учете и суммой амортизации в налоговом. Различие между этими суммами формирует постоянную разницу, которая в свою очередь приводит к возникновению постоянного налогового актива или обязательства.

Сумма залогового обеспечения также может измениться, и в случае ее уменьшения, банком может быть предложено увеличение суммы залога.

Вышеописанные моменты необходимо принимать во внимание при намерении провести переоценку.

Следует отметить, что переоценка является правом организации, а не ее обязанностью. В то же время если предприятие решило переоценивать установленные группы основных средств, то в дальнейшем их переоценка будет регулярной, но не чаще чем раз в год. Такое условие требуется для того, чтобы стоимость объектов основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете, значительно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Перед осуществлением переоценки организация проводит подготовительную работу, в частности, например, проверяет наличие самих объектов, которые подлежат переоценке.

Для того чтобы документально подтвердить измененную стоимость, предприятие составляет специальную ведомость результатов переоценки. Унифицированная форма данного документа отсутствует, в связи с чем организация вправе разработать ее самостоятельно и утвердить в качестве одного из приложений к учетной политике. Помимо этого, итоги переоценки основного средства должны быть отражены в разделе «Переоценка» инвентарной карточки данного объекта.

Результатом осуществленной переоценки является уценка или доценка стоимости объекта, порядок отражения в бухгалтерском учете которого зависит оттого, переоценивался ли объект раньше или нет.

Сумма дооценки учитывается в качестве добавочного капитала предприятия. Сумма дооценки объекта, ранее переоценивавшегося в сторону уменьшения с отнесением суммы уценки на прочие расходы, подлежит отражению в качестве прочих доходов. Сумма уценки относится на финансовый результат в качестве прочих расходов. Сумма уценки объекта уменьшает добавочный капитал, который был ранее образован при предыдущих переоценках [2, с. 153].

Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств установлено два возможных способа проведения переоценки: индексация или прямой пересчет.

При первом методе восстановительная стоимость определяется с помощью индексов-дефляторов, разработанных Росстатом и дифференцированных по типам основных средств. Однако на текущий момент такие индексы официально Росстатом не публикуются, в связи с чем данный способ переоценки по сути не используется.

При втором методе восстановительная стоимость определяется пересчетом по документально подтвержденным рыночным ценам. Данный способ является наиболее точным и дает возможность исправить погрешности, которые были допущены в ходе предыдущих переоценок.

Поскольку индексный способ фактически не отменен, предприятию необходимо закрепить в своей учетной политике избранный метод переоценки и алгоритм пересчета.

Международные стандарты финансовой отчетности в отношении последующей оценки основных средств включают в себя следующие положения.

Согласно МСФО (IAS) 16 основные средства могут переоцениваться до справедливой стоимости при условии, что она поддается надежной оценке.

Если имеет место переоценка некоего объекта основных средств, то в данном случае переоценке на ту же дату подлежат также все основные средства того же класса, и такая переоценка должна проводиться регулярно. Под классом активов подразумевается группировка объектов по имеющимся у них сходным признакам, включающим их основные свойства и направление использования в деятельности предприятия.

Сумма дооценки актива, образующаяся в результате его переоценки, отражается в качестве прочего совокупного дохода и собственного капитала по статье «прирост стоимости от переоценки», за исключением случая, когда такое превышение перекрывает сумму прошлой уценки стоимости того же актива. В этом случае сумма дооценки актива в пределах отнесенной на расходы суммы признается в составе прибыли или убытка за период.

Снижение стоимости актива, образующееся в результате его переоценки, признается в качестве прибыли или убытка за период, за исключением случая, когда такое снижение перекрывает ранее признанную сумму дооценки по тому же самому активу. В этом случае соответствующая сумма отражается в составе прочего совокупного дохода и уменьшает сумму, которая была ранее накоплена в составе собственного капитала по статье «прирост стоимости от переоценки».

Сумма дооценки актива, признанная при его переоценке, может быть перенаправлена на счет нераспределенной прибыли в момент прекращения признания данного объекта. В соответствии с МСФО (IAS) 16 считается, что реализация дооценки имеет место либо при эксплуатации актива, либо при его последующем выбытии или прекращении эксплуатации [3, с. 370].

Результаты переоценки отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного периода следующим образом.

В бухгалтерском балансе в разделе III «Капитал и резервы» по строке «Переоценка внеоборотных активов» отражается дооценка объектов основных средств.

В отчете о финансовых результатах итоги переоценки, которые подлежат к зачислению в прочие доходы или расходы, отражаются по строке «Прочие доходы» и строке «Прочие расходы» соответственно. Суммы изменения добавочного капитала по итогам переоценки отражаются справочно по строке «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

В отчете об изменениях капитала для отражения результатов переоценки используются специальные строки «Переоценка имущества» в рамках расшифровки показателей «Увеличение капитала – всего» и «Уменьшение капитала – всего».

Подводя итог, можно сказать, что со временем первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных объектов, которые были приобретены или введены в эксплуатацию в настоящем периоде. С целью устранения данного расхождения возникает необходимость в периодической переоценке основных средств и определении их восстановительной стоимости.

Таким образом, переоценка основных средств хозяйствующим субъектам необходима для их эффективного развития, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

На сегодняшний момент учет основных средств регламентируется ПБУ 6/01 «Учет основных средств», согласно которому первоначальная стоимость объектов основных средств не подлежит изменению за исключением определенных законодательством случаев, одним из которых является переоценка [1].

В результате переоценки формируется восстановительная стоимость, которая есть ни что иное как стоимость воспроизводства основных средств в ценах, отражающих современные условия, или иными словами это сумма денежных средств, которая была бы потрачена предприятием на замену объекта в настоящий момент.

Решение об осуществлении переоценки с указанием ее периодичности должно быть закреплено в учетной политике предприятия, где помимо всего прочего необходимо указать группы основных средств, подлежащих переоценке; способ отражения переоценки в учете; перечень лиц, которые ответственны за проведение переоценки.

Целесообразность проведения переоценки основных средств может быть обусловлена следующими причинами: определение реальной стоимости объекта в соответствии с рыночными ценами; повышение уровня инвестиционной привлекательности; увеличение размера уставного капитала за счет добавочного; получение представления о реальном финансовом состоянии организации; повышение величины чистых активов; уточнение себестоимости продукции и формирование ее конкурентной цены; определение стоимости страховой базы имущества при заключении договора страхования; подготовка предприятия к купле-продаже.

Помимо того, что переоценка дает возможность приблизить стоимость основного средства по учетным данным к рыночной стоимости, она оказывает влияние на размер амортизационного фонда, балансовую оценку объекта, размер добавочного капитала и валюту баланса.

Иными словами переоценка выступает действенным механизмом управления показателями финансового состояния предприятия и делает показатели бухгалтерской отчетности более достоверными.

В то же время проведение переоценки может повлечь за собой негативные последствия. Увеличение первоначальной стоимости основного средства приводит к возрастанию размера налоговых платежей в бюджет, в частности в рамках налога на имущество. К тому же при отражении итогов переоценки возникают различия в бухгалтерском и налоговом учете, методика учета которых представляет собой достаточно сложный и трудоемкий процесс. Данная ситуация приводит к возникновению несоответствия между суммой амортизации, которая начисляется в бухгалтерском учете и суммой амортизации в налоговом. Различие между этими суммами формирует постоянную разницу, которая в свою очередь приводит к возникновению постоянного налогового актива или обязательства.

Сумма залогового обеспечения также может измениться, и в случае ее уменьшения, банком может быть предложено увеличение суммы залога.

Вышеописанные моменты необходимо принимать во внимание при намерении провести переоценку.

Следует отметить, что переоценка является правом организации, а не ее обязанностью. В то же время если предприятие решило переоценивать установленные группы основных средств, то в дальнейшем их переоценка будет регулярной, но не чаще чем раз в год. Такое условие требуется для того, чтобы стоимость объектов основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете, значительно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Перед осуществлением переоценки организация проводит подготовительную работу, в частности, например, проверяет наличие самих объектов, которые подлежат переоценке.

Для того чтобы документально подтвердить измененную стоимость, предприятие составляет специальную ведомость результатов переоценки. Унифицированная форма данного документа отсутствует, в связи с чем организация вправе разработать ее самостоятельно и утвердить в качестве одного из приложений к учетной политике. Помимо этого, итоги переоценки основного средства должны быть отражены в разделе «Переоценка» инвентарной карточки данного объекта.

Результатом осуществленной переоценки является уценка или дооценка стоимости объекта, порядок отражения в бухгалтерском учете которого зависит оттого, переоценивался ли объект раньше или нет.

Сумма дооценки учитывается в качестве добавочного капитала предприятия. Сумма дооценки объекта, ранее переоценивавшегося в сторону уменьшения с отнесением суммы уценки на прочие расходы, подлежит отражению в качестве прочих доходов. Сумма уценки относится на финансовый результат в качестве прочих расходов. Сумма уценки объекта уменьшает добавочный капитал, который был ранее образован при предыдущих переоценках [2, с. 153].

Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств установлено два возможных способа проведения переоценки: индексация или прямой пересчет.

При первом методе восстановительная стоимость определяется с помощью индексов-дефляторов, разработанных Росстатом и дифференцированных по типам основных средств. Однако на текущий момент такие индексы официально Росстатом не публикуются, в связи с чем данный способ переоценки по сути не используется.

При втором методе восстановительная стоимость определяется пересчетом по документально подтвержденным рыночным ценам. Данный способ является наиболее точным и дает возможность исправить погрешности, которые были допущены в ходе предыдущих переоценок.

Поскольку индексный способ фактически не отменен, предприятию необходимо закрепить в своей учетной политике избранный метод переоценки и алгоритм пересчета.

Международные стандарты финансовой отчетности в отношении последующей оценки основных средств включают в себя следующие положения.

Согласно МСФО (IAS) 16 основные средства могут переоцениваться до справедливой стоимости при условии, что она поддается надежной оценке.

Если имеет место переоценка некоего объекта основных средств, то в данном случае переоценке на ту же дату подлежат также все основные средства того же класса, и такая переоценка должна проводиться регулярно. Под классом активов подразумевается группировка объектов по имеющимся у них сходным признакам, включающим их основные свойства и направление использования в деятельности предприятия.

Сумма дооценки актива, образующаяся в результате его переоценки, отражается в качестве прочего совокупного дохода и собственного капитала по статье «прирост стоимости от переоценки», за исключением случая, когда такое превышение перекрывает сумму прошлой уценки стоимости того же актива. В этом случае сумма дооценки актива в пределах отнесенной на расходы суммы признается в составе прибыли или убытка за период.

Снижение стоимости актива, образующееся в результате его переоценки, признается в качестве прибыли или убытка за период, за исключением случая, когда такое снижение перекрывает ранее признанную сумму дооценки по тому же самому активу. В этом случае соответствующая сумма отражается в составе прочего совокупного дохода и уменьшает сумму, которая была ранее накоплена в составе собственного капитала по статье «прирост стоимости от переоценки».

Сумма дооценки актива, признанная при его переоценке, может быть перенаправлена на счет нераспределенной прибыли в момент прекращения признания данного объекта. В соответствии с МСФО (IAS) 16 считается, что реализация дооценки имеет место либо при эксплуатации актива, либо при его последующем выбытии или прекращении эксплуатации [3, с. 370].

Результаты переоценки отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного периода следующим образом.

В бухгалтерском балансе в разделе III «Капитал и резервы» по строке «Переоценка внеоборотных активов» отражается дооценка объектов основных средств.

В отчете о финансовых результатах итоги переоценки, которые подлежат к зачислению в прочие доходы или расходы, отражаются по строке «Прочие доходы» и строке «Прочие расходы» соответственно. Суммы изменения добавочного капитала по итогам переоценки отражаются справочно по строке «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

В отчете об изменениях капитала для отражения результатов переоценки используются специальные строки «Переоценка имущества» в рамках расшифровки показателей «Увеличение капитала – всего» и «Уменьшение капитала – всего».

Подводя итог, можно сказать, что со временем первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных объектов, которые были приобретены или введены в эксплуатацию в настоящем периоде. С целью устранения данного расхождения возникает необходимость в периодической переоценке основных средств и определении их восстановительной стоимости.

Таким образом, переоценка основных средств хозяйствующим субъектам необходима для их эффективного развития, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

#### Список используемых источников информации

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский финансовый учет [Текст] : учеб. пособие / Н.П. Кондраков – М.: Инфра-М, 2012. – 832 с.
3. Леонова, С.В. Сравнительная характеристика МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [Текст] / С.В. Леонова // Вестник Тульского филиала финансового университета – 2014 – № 1. – С. 369-371.

**Кузьменко Н.И.**

#### **Функционирование некоммерческого сектора в Воронежской области: состояние и проблемы**

*ФГБОУ ВО «ВГПУ»  
(Россия, Воронеж)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-06*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-06*

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования некоммерческого сектора экономики Воронежской области, взаимоотношения государства и некоммерческих организаций. Обосновывается важность некоммерческого сектора для развития социальной сферы региона.

**Ключевые слова:** некоммерческий сектор, регион, финансирование, эффективность.

#### **Abstract**

The article deals with the theoretical aspects of formation of the non-profit sector of the economy of the Voronezh region, relations between the state and non-profit organizations. Substantiates the importance of the non-profit sector for the development of the social sphere of the region.

**Keywords:** non-profit sector, region, financing, efficiency.

Наиболее распространенной организационно-правовой формой некоммерческих организаций в Воронежской области являются общественные организации, составляющие 40% всех участников исследования. Некоммерческие организации в большинстве своем ориентированы на детей и молодежь. Уникальной деятельностью в сложных и конфликтных сферах, таких как правозащита, экологический активизм занимается крайне малое количество организаций. 64% всех некоммерческих организаций осуществляют свою деятельность на уровне субъекта РФ, в частности на территории Воронежской области, где находятся инициативные группы или районные отделения НКО.

Большинство некоммерческих организаций в Воронежской области работают уже более десяти лет и зарекомендовали себя как активные участники различных социальных проектов и инициатив (56%) [1]. Показатели динамики создания такого рода организаций показана на рис. 1.

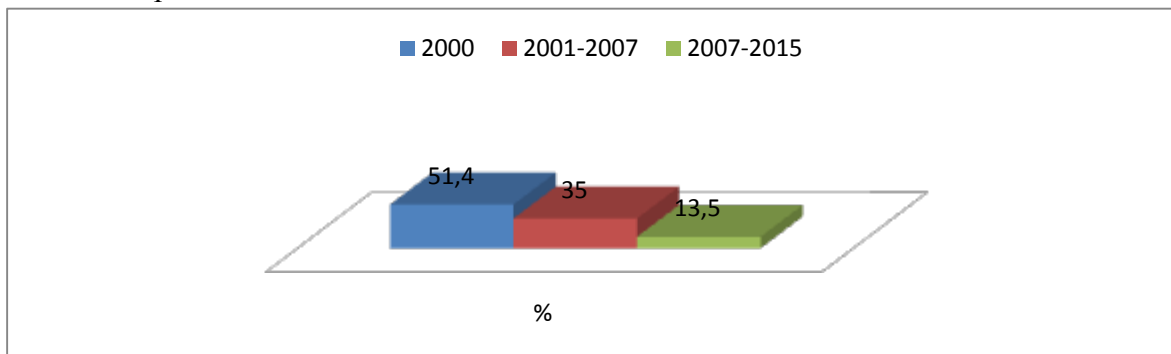


Рисунок 1. Динамика формирования НКО в Воронежской области за 2000-2015 гг.

Показатели рисунка 1 свидетельствуют об отрицательной динамике создания НКО в регионе. В период начала 2000, а также в 2007 году было зафиксировано значительное возрастание социальной напряженности, вызванное экономическим кризисом. Данное обстоятельство обусловило появление большого количества НКО. В последнее время значительно снижается показатель формирования НКО. Это связано, во-первых, с нормализацией социально-экономического положения Воронежской области, а во-вторых с падением заинтересованности участников в создании организаций. Однако, несмотря на общие показатели снижения создания НКО, увеличивается количество их работников, что свидетельствует об устойчивом состоянии организаций (табл. 1) [1].

Таблица 1

Численность работников НКО в Воронежской области в 2014-2015 гг.

Физические лица, в %			Юридические лица, в %	
от 1 до 10 чел	от 11 до 50 чел	более 50 чел	есть	Нет
17,6	22,3	53,8	27	46,3

В Воронежской области по состоянию на 01 октября 2015 г. зарегистрировано 6286 некоммерческих организаций, или 9,5 % общего количества юридических лиц в регионе, что показывает невысокую развитость некоммерческого сектора в регионе (рис. 2) [1].

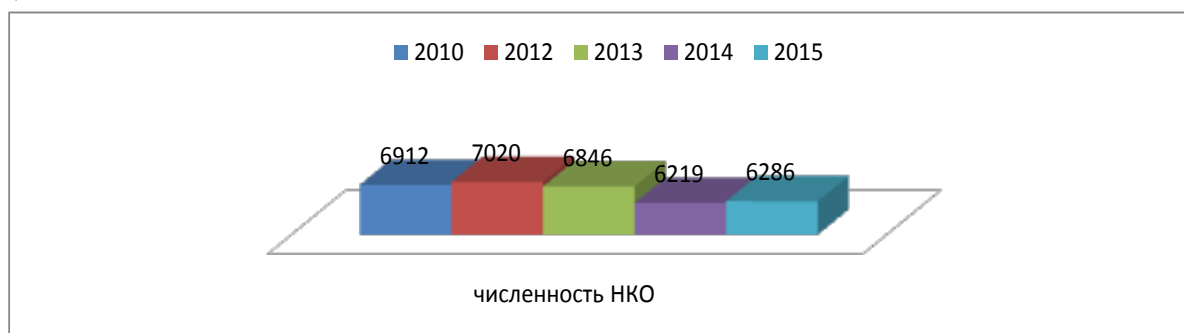


Рисунок 2 - Динамика численности некоммерческих организаций Воронежской области за 2010-2015 гг.

Большинство некоммерческих организаций Воронежской области имеют в среднем более одного источника финансирования: доходы от собственной хозяйственной деятельности, бюджетные средства всех уровней (федерального, регионального, местного), взносы учредителей и коммерческих организаций, гранты и пожертвования [2]. Для большинства НКО Воронежской области, равно как в России остро стоит проблема недостаточного финансирования. Для эффективного функционирования для НКО важны два основных направления: обеспечение взаимодействия и координации с внешней средой и информационным пространством и качественное оказание услуг всем целевым группам. Уровень активности общественных организаций в Воронежской области



достаточно различен. 72% НКО признают, что самыми активными являются политические организации, на втором месте по уровню активности стоят правозащитные, детские и молодежные организации (28%), далее объединения ветеранов войн, труда и вооруженных сил (24%). Напротив, неактивную позицию занимают культурные, краеведческие, культурно-охранительные, национально-культурные организации. Одной из главных задач работы НКО в регионе является поиск эффективного взаимодействия и координация работы с органами власти и иными организациями, осуществляющими социальную деятельность.

Безусловно, одним из основных видов поддержки некоммерческих организаций является оказание им финансовой поддержки, но также применяются и механизмы нематериальных поощрений деятельности НКО. Но в тоже время есть определенная проблема в достижении высокого уровня информационной открытости и прозрачности в отношениях государственных органов власти с НКО. Отсутствие решения этой проблемы может отрицательно повлиять на уровень доверия общества и НКО к органам государственной власти в целом. Поэтому, по нашему мнению, необходимо осуществить комплекс мероприятий. Во-первых, необходимо совершенствовать содержание правовой базы и информационных материалов о взаимодействии государственных органов власти и НКО, особенно по разным видам поддержки. Во-вторых, совершенствование информации необходимо и в части условий предоставления исполнительными органами государственной власти Воронежской области помещений для проведения мероприятий на безвозмездной основе некоммерческим организациям. В-третьих, представителям НКО и общественности должны быть понятны процедуры и показатели, используемые для оценки степени информационной открытости во взаимодействии органов власти с некоммерческими организациями, в частности, в сфере социального обслуживания.

#### Список используемых источников информации

1. Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики / Е. И. Костюкова, Ю. М. Склярова, С. Г. Шматко / Ставропольский государственный аграрный университет (Россия). - Ставрополь, 2015. - 123 с.
2. Кузьменко Н.И. Инновационно - инвестиционные процессы и их влияние на развитие предпринимательства аннинского района Воронежской области / Кузьменко Н.И. В // Социально-экономические проблемы повышения эффективности предпринимательской деятельности. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 66-70.

**Скрылева Д.Д.**

#### **Применение методов теории массового обслуживания для оценки качества обслуживания в отделениях банка**

*Самарский Государственный Экономический Университет  
(Россия, Самара)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-07*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-07*

#### **Аннотация**

В данной работе были рассмотрены основные понятия теории массового обслуживания, а также произведен анализ работы трех отделений банка. На основании этого сформулирован вывод о эффективности работы каждого отделения и даны краткие рекомендации по улучшению эффективности работы данного отделения.

**Ключевые слова:** теория массового обслуживания, вероятность, клиенты, отделение, заявки, интенсивность, эффективность.

Теория массового обслуживания – это прикладная область теории случайных процессов, которые в случайные моменты времени извне или изнутри поступают заявки (требования). Они должны тем или иным образом быть обслужены системой. Длительность обслуживания чаще всего случайна. Предметом изучения теории массового обслуживания являются системы массового обслуживания (СМО). Цель теории массового обслуживания – выработка рекомендаций по рациональному построению СМО,

рациональной организации их работы и регулированию потока заявок для обеспечения высокой эффективности функционирования СМО. Для достижения этой цели ставятся задачи теории массового обслуживания, состоящие в установлении зависимостей эффективности функционирования СМО от ее организации (параметров): характера потока заявок, числа каналов и их производительности и правил работы СМО.

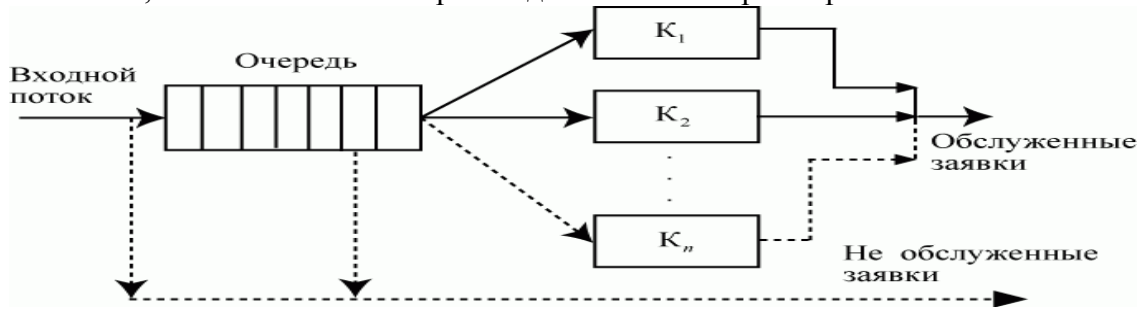


Схема СМО

Таким образом, СМО состоит из таких элементов как: Входящий поток заявок на обслуживание, Очередь заявок, ожидающих обслуживания, каналы обслуживания, выходящий поток обслуженных заявок, поток не обслуженных заявок.

Для того, чтобы рассчитать вероятность отсутствия посетителей в банке

воспользуемся формулой:

$$p_0 = \left( 1 + \frac{\rho}{1!} + \frac{\rho^2}{2!} + \dots + \frac{\rho^{n-1}}{(n-1)!} + \frac{\rho^n}{(n-1)!} \cdot \frac{1}{n-\rho} \right)^{-1}$$

$$p_{оч} = \frac{\rho^n}{n!} \cdot \frac{n}{n-\rho} \cdot p_0$$

Для определения вероятности образования очереди:

$$L_{оч} = \frac{\rho^{n+1}}{n!} \cdot \frac{n}{(n-\rho)^2} p_0$$

Среднее число посетителей в очереди:

$$L_{обс} = \rho.$$

Среднее число обслуживаемых заявок:

Среднее число посетителей (обслуживаемых и в очереди) равно  $L_{смо} = L_{оч} + L_{обс}$

$$\bar{t}_{смо} = \frac{L_{оч}}{\lambda} + \frac{Q}{\mu}$$

Среднее время, затрачиваемое посетителем на получение услуги:

Рассмотрим применение аналитического метода теории массового обслуживания на примере деятельности трех отделения коммерческого банка. Для определения показателей эффективности отделений банка были определены исходные данные, выявленные в ходе наблюдения за обслуживанием клиентов в течение месяца, рассчитанные как среднее арифметическое значений, полученных за каждый день месяца. За единицу времени принимается один час рабочего дня.

Отделение банка № 1:

число специалистов (n) — 6; Интенсивность потока посетителей 55 человек в час.

Среднее время обслуживания одним специалистом одного требования клиента (t об) — 4,8 мин (0,08 ч);

Имеем,  $n = 6$ ,  $\lambda = 55 \text{ ч/час}^{(-1)} = 0,92 \text{ ч/мин}^{(-1)}$ ,  $\mu = 0,21/\text{мин}^{(-1)}$ ,  $\rho$  (коэффициент загрузки)  $= \lambda/\mu = 4,38$

Таблица 1

Характеристики работы отделения банка №1

Вероятность отсутствия посетителей в банке	$p_0=0,0106$
Вероятность образования очереди	$P_{оч}=0,385$
Среднее число посетителей в очереди	$L_{оч}=1,0409$
Среднее число обслуживаемых заявок	$L_{обс}=4,38$
Среднее число посетителей (обслуживаемых и в очереди)	равно $L_{смо} = L_{оч} + L_{обс} \approx 1,0409+4,38=5,4209$

Т.е. работники банка практически всё время заняты.Получается,на каждого работника меньше одного клиента, что не оптимально. (не оптимально для банка,но оптимально для посетителей).Среднее время, затрачиваемое посетителем на получение услуги = 5.836318 что не очень много. Можно сделать вывод, что работа банка организована достаточно эффективно. Рекомендаций по улучшению эффективности не требуется.

Для сравнения рассчитаем эффективность работы другого отделения банка.

Количество специалистов (n) = 7, Интенсивность потока посетителей 96 человека в час. Среднее время обслуживания одним специалистом одного требования клиента (t об)- 3,4 мин.Имеем,  $n = 7$ ,  $\lambda = 96 \text{ ч/час}^{(-1)} = 1,6 \text{ ч/мин}^{(-1)}$ ,  $\mu = 0,29 \text{ ч /мин}^{(-1)}$ ,  $\rho$  ( коэффициент загрузки) =  $\lambda/\mu = 5,5$

Таблица 2

*Характеристики работы отделения банка №2*

Вероятность отсутствия посетителей в банке	$p_0=0,0053$
Вероятность образования очереди	$P_{оч} = 0,747$
Среднее число посетителей в очереди	$L_{оч}=2,7394$
Среднее число обслуживаемых заявок	$L_{обс} = 5,5$
Среднее число посетителей (обслуживаемых и в очереди)	$L_{смо} = 2,7394 + 5,5 \approx 8,2394$

Получается, что работники банка практически всё время заняты.То есть на каждого работника меньше одного клиента в очереди, что не оптимально.Среднее время, затрачиваемое посетителем на получение услуги банка = 5,16что не много и оптимально. Несмотря на это, если слегка уменьшить время обработки одного запроса клиента, то работа отделения станет эффективнее.

Такие же расчёты произведем для 3 отделения банка, в котором работает 5 сотрудников, интенсивность потока посетителей = 20 в час, а среднее время обслуживания 1 клиента= 7,1 минута.

Имеем,  $n = 5$ ,  $\lambda = 20 \text{ ч/час}^{(-1)} = 0,3 \text{ ч/мин}^{(-1)}$ ,  $\mu = 0,14 \text{ ч /мин}^{(-1)}$ ,  $\rho$  ( коэффициент загрузки) =  $\lambda/\mu = 2,1$

Таблица 3

*Характеристики работы отделения банка №3*

Вероятность отсутствия посетителей в банке	$p_0=0,125$
Вероятность образования очереди	$P_{оч} = 0,07$
Среднее число посетителей в очереди	$L_{оч}=0,053$
Среднее число обслуживаемых заявок	$L_{обс} = 2,1$
Среднее число посетителей (обслуживаемых и в очереди)	$L_{смо} = 2.1 + 0,053 = 2,153$

Получается, что работники банка свободны 12,5 % своего рабочего времени.Значит, на 5 сотрудников приходится всего 2 клиента, что очень мало. Работа центра организована неэффективно.Среднее время, затрачиваемое посетителем на получение услуги банка = 0,18 что очень мало.Работа абсолютно неэффективна. Для улучшения эффективности необходимо уменьшить количество работников.

Таким образом, можно сделать вывод, что работа отделений банка в большинстве своем организована оптимально для клиентов. Они не долго простаивают в очередях, и оперативно получают свои услуги. Не смотря на это, организация работы самих банков выполнена не очень оптимально. В 1 из трех проверенных нами отделений, все работники 12,5 % своего рабочего времени вообще не заняты работой.

Список используемых источников информации

1. В.А. Павский ТЕОРИЯ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, Учебное пособиеДля студентов вузов, Кемерово 2008, 116 стр.
2. К. Л. САМАРОВ Учебное пособие для студентов ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ,2013 г., 130 стр.

Скрылева Д.Д.

## Применение равновесия по Нэшу в науке и жизненных ситуациях

Самарский Государственный Экономический Университет  
(Россия, Самара)

doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-08

idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-08

### Аннотация

Исследуется применение теории равновесия Нэша на примере модели Бертрана. Устанавливается взаимосвязь двух и более фирм для извлечения наибольшей прибыли на рынке с однородной продукцией.

**Ключевые слова:** Равновесие Нэша, Теория игр, стратегия, продажа, цена,

Теория игр - математический метод изучения оптимальных стратегий. Здесь участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу- в зависимости от поведения других игроков. Теория игр позволяет выбрать лучшие стратегии с учетом представления о других участниках, их интересах и ресурсах. Основным понятием в теории игр -является равновесие по Нэшу. Равновесие Нэша-совокупность стратегий или действий, согласно которым каждый участник реализовывает оптимальную стратегию , предвидя действия соперников. Выигрыш каждого игрока зависит от выбранной им стратегии, а так же от стратегии его соперников. Действуя осторожно и считая соперника сильным, этот игрок выберет для каждой своей стратегии минимально возможный выигрыш. Значит, равновесие Нэша-результат, в котором стратегия каждого из игроков является лучшей ,среди других стратегий, принятых остальными участниками игры.

Рассмотрим ситуацию. Назовем ее «Подружки в кафе».

В кафе заходят 5 девушек, среди которых одна блондинка и 4 брюнетки. В самом кафе уже сидят 4 парней. Они хотят познакомиться с девушками. 1 парень хочет познакомиться только с 1 девушкой. Девушки в данной ситуации не являются лицами, принимающими решения, те.они реагируют автоматически на тот выбор, которые делают мужчины. У них есть следующее поведение: Если ко мне подходят больше одного мужчины, то я отвергаю всех. Если ко мне подходит 1 мужчина, то я автоматически с ним. У мужчин есть очень простыепредпочтения. Блондинка лучше брюнетки, брюнетка лучше, чем ничего. Подойти в одной девушке можно только один раз, если она вас отвергла, то вернуться к другой уже нельзя. Получается, игра состоит из одного хода. Парни принимают решения одновременно, т.е. нельзя посмотреть куда пошли остальные и только потом пойти, и соответственно есть только 2 способа как действовать пойти блондинке или пойти к брюнетке. При том что про брюнеток парни заранее договорились К одной брюнетке не могут подойти сразу двое парней. Т.е. если я пойду к брюнетке, то я точно буду с брюнеткой. Итак, нам нужна устойчивая конфигурация при которой все поймут что увидев что сделали все, каждый для себя сделал лучший выбор. Во первых, если все пойду к блондинке.то ничем хорошим это не закончится. Если я один из этих молодых людей, то я понимаю, что все пошли к блондинке и надо было идти к брюнетке. Так как блондинка всех отвергнет и игра фактически закончится. Но если бы все пошли к блондинке, а я к брюнетке, то я хотя бы был с брюнеткой, а брюнетка это лучше, чем ничего. Если пойдут к брюнеткам, то это тоже не все равновесие Так как по предпочтениям, блондинка лучше брюнетки, и если все пошли к брюнеткам, а я бы мог пойти к блондинке. Именно этот расклад является настоящим равновесием. Да, возможно это не справедливо, они будут завидовать, но никто не будет жалеть о своем выборе, так как если кто-то еще захочет пойти и блондинке, то она отвернет всех. Таким образом равновесие-. это такая конфигурация, когдавсе выбрали такие стратегии, что никто не хочет в одиночку эту стратегию изменить. Это и есть равновесие по Нэшу. Более научным языком равновесие по Нэшу- такой тип решений игры, двух и более игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив свою стратегию ,когда другие участники стратегий не меняют.

Рассмотрим теорию равновесия Нэша на примере модели Бертрана.

Два магазина продают один и тот же товар, им сами ее производство обходится в 10 рублей. То есть это их издержки на единицу продукции. Каждый магазин сам решает, какую цену установить. Они делают это одновременно. Допустим, они продают молоко около возле многоэтажного дома. Покупатели считают, если товары абсолютно идентичны, то покупать разумнее там, где молоко дешевле. Если цена одинаковая, то покупатели случайным образом решают куда пойти и примерно поровну распределяются. Единственным разумным выбором производителей будет продавать молоко по 10 рублей, т.е. единственное равновесие по Нэшу, когда товары продаются по себестоимости, прибыль равно 0. Предположим, оба магазина назначили цену в 20 рублей, тогда каждый, желая увеличить спрос ,хочет поставить цену равную 19,99 рублей. Тогда все покупатели его, и получается он продает в два раза больше, чем когда цены были по 20 у каждого, но прибыли получает в 2 раза больше. Если цены не 10,а выше, то есть если мы получаем прибыли, то каждый хочет еще немножко снизить свою цену, чтобы повысить спрос. Но если посмотреть, как это происходит в реальном мире, то там существуют сговоры. И если бы они договорились ,то каждый бы получал прибыль. Но как только мы договорились и разошлись,каждому выгодно обмануть другого. Но если мы обманем 1 раз, то разово мы получим двойную прибыль, а больше не получим прибыль никогда,потому что второй производитель не захочет с нами сотрудничать. Значит, сговор не устойчив, так как он не является равновесием по Нэшу. Но фирмы все таки договариваются. Все таки у фирм есть прибыли, даже у тех, которые продают одинаковые товары. Согласно модели Бертрана такого не может быть ,но фирмы не могут производить абсолютно одинаковые товары , один магазин находится чуть ближе к вашему дому, и до другого вам просто лень идти, даже если там на 1 копейку дешевле. Потом не всегда это одинаковые товары, то же соперничество Мегафона и Билайна. Хоть они и представляют одну услугу, услугу связи, но каждый стремится сделать свой тариф с большим количеством точек, запятых , звездочек и мелких букв, но чтобы это был не тот же тариф, что и у конкурента.

Для магазина А ,есть такой ход, чтобы получить прибыль. Достаточно сказать следующую фразу: Я продаю товар по 20 рублей, заявляет магазин А в газете, а также там написано, если магазин В продает дешевле, то я компенсирую разницу. Работает этот прием следующим образом. Итак, я продаю товар по 20 рублей, в обычной модели Бертрана , магазин В захочет продавать товар по 19,99,чтобы забрать себе всех покупателей, но теперь он уже не хочет так сделать. Даже если у магазина В будет такая цена, то он все равно получит только половину покупателей. Потому что я компенсирую разницу, значит, я тоже продаю товары по 19,99 рублей. Значит, ему нет стимула снижать свою цену. Он тоже поставит цену 20 и у нас у обоих будет прибыль. И это только благодаря тому, что я сделал такое заявление. Если у меня перед игрой есть возможность сделать какое-то заявление , в которое все поверят, то может существенно изменить все что будет дальше.

#### Список используемых источников информации

1. Экономико-математические методы и модели. Учебное пособие. Под редакцией С. М. Макарова. М:Кнорус 2009-240 стр.

**Чернопятов А.М., Бондарева Е.И.**

### **Инкорпорирование профессиональных стандартов в систему образовательных услуг**

*Сургутский государственный педагогический университет  
(Россия, Сургут)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-09*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-09*

#### **Аннотация**

В статье авторами рассматриваются проблемы и пути инкорпорирования профессиональных стандартов в деятельность учебных заведений. Задача профессиональных стандартов состоит в улучшении оказания образовательных услуг, направленных на повышение качества выпускников. Требования рынка труда к

выпускникам постоянно растет и соответственно должна постоянно модернизироваться база учебных заведений.

**Ключевые слова:** компонента, управление, программа, образование, компетентность, качества.

### **Abstract**

In the article, the authors discuss the problems and ways of incorporating professional standards into the activities of educational institutions. The goal of professional standards is to improve the provision of educational services aimed at improving the quality of graduates. The requirements of the labour market for graduates is growing and thus need to constantly upgrade base of educational institutions.

**Keywords:** component, control, program, education, competence, quality.

В современных условиях рынок труда перманентно обновляет свои требования к качеству выпускников образовательных учреждений. Задачи, которые ставит работодатель, перед образовательными учреждениями заключаются в том, что будущий специалист должен подходить не только по образовательным характеристикам, но и по психологическим, индивидуальным, управленческим.

Проблемы трудоустройства выпускников образовательных учреждений являются важной социально-экономической компонентой в сложившихся условиях. Введенные профессиональные стандарты, которых более 800, должны еще инкорпорироваться в существующую систему образовательных услуг. За этим стоит создание действенных механизмов и инструментов, которые будут обеспечивать эффективную и качественную взаимосвязь между требованиями работодателя и сферой образовательных услуг.

Поэтому, подготавливая специалистов, мы должны в первую очередь опираться на требования рынка труда, требования работодателей, перспективы их трудоустройства с учетом потребностей экономики страны.

Необходима качественная программа по трудоустройству выпускников и это должна в какой-то мере решить профессионально-общественная аккредитация образовательных программ и их соответствия современным требованиям.

Основной целью образовательных учреждений является обучение и подготовка специалиста, который должен обладать определенным набором знаний, навыков, профессиональных и морально-этических качеств. Перечень этих требований к выпускнику высшего учебного заведения сформулирован в федеральных государственных образовательных стандартах высшего образования.

Компетенции и компетентность становятся базовыми понятиями нового подхода к содержанию современного образования. Существует много определений понятия компетенция и компетентность.

А.А. Карманова [5] ключевые компетенции описывала как целостную систему универсальных знаний, умений, навыков, а также опыта самостоятельной жизнедеятельности и личной ответственности обучающихся.

Э. Шорт [6] дает такое определение «компетенции» - «владение ситуацией в условиях из меняющейся окружающей среды, способность реагировать на воздействие среды и изменять ее».

Т. Е. Исаева [2] утверждает, что компетенции - это сложное явление, определенное качество восприятия человеком действительности, которое подсказывает наиболее эффективный способ решения жизненных ситуаций. Особенностью компетенции является способность личности использовать полученные знания, умения, создавать новые смыслы, информацию, объекты действительности в процессе непрерывного личностного самосовершенствования.

В работах Дж. Равена [3] термин "компетентность" определяется как специфическая способность эффективного выполнения конкретных действий в предметной области, включая узкопредметные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, понимание ответственности за свои действия.

А.В. Хуторский [7] понимает "компетенцию" как требование к образовательный подготовке обучаемого, а компетентность - определенное качество личности обучаемого и минимальный опыт по отношению к деятельности в заданной сфере.

У Э.Ф. Зеера [1] компетентность - это целостная и систематизированная совокупность обобщенных знаний, а компетенция - обобщенный способ действий, обеспечивающих продуктивное выполнение профессиональной деятельности, т.е. способность человека на практике реализовывать свою компетентность.

Обобщая вышеизложенные понятия компетенции и компетентности можно отметить, что компетенция – это способность применять знания, умения, успешно действовать на основе практического опыта при решении задач предметной области. Компетентность – это владение совокупностью обобщенных знаний и умениями, которая позволяет выполнять конкретные действия, включая узкопредметные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, понимание ответственности за свои действия.

В настоящее время на первый план выдвигаются новые требования рынка труда к молодым специалистам. На современном рынке труда по-настоящему конкурентоспособным будет такой работник, который владеет способностью среди множества решений выбирать наиболее оптимальное, аргументированно опровергать ложные решения, подвергать сомнению эффективные, но неэффективные решения, т.е. владеть критическим мышлением. Для подготовки специалистов такого уровня высшие учебные заведения должны изменить существующие взаимоотношения с работодателями. В связи с этим особую актуальность приобретает формирование у выпускников профессиональных компетенций на основе взаимосвязи профессионального образования с их будущей деятельностью.

Проблема трудоустройства является важной социально-экономической проблемой, как для всей системы российского профессионального образования, так и для страны в целом. Ее решение состоит в создании механизмов, обеспечивающих эффективную взаимосвязь между рынком труда и рынком образовательных услуг. Готовя будущих специалистов, необходимо учитывать перспективы их дальнейшего трудоустройства на основе реальных потребностей рынка труда. Кроме того, и будущий выпускник образовательного учреждения должен знать возможность трудоустройства после получения той или иной специальности.

Производство требует комплексного применения знаний по различным дисциплинам, а выпускники зачастую не готовы в полной мере решать конкретные проблемы на предприятии. В этом им мешают пропасть между теоретической подготовкой в вузах и практическими аспектами трудовой деятельности, между высоким уровнем подготовки молодых специалистов и требуемым от него соответствующих трудовых умений и навыков со стороны работодателя. Сложившаяся система высшего образования недостаточна гибкая и не обеспечивает быструю адаптацию выпускников к производственным условиям. Имеющийся багаж знаний, умений и навыков используется ими недостаточно, так как отдельно изучаемые дисциплины формируют навыки решения только частных задач данной области[9].

Более тесную взаимосвязь обучения с производством может обеспечить взаимосвязанная организация учебного процесса, когда с первого курса обучения студентов знакомят с действительно существующей рабочей обстановкой на производстве, с техникой, приборами, расчётами, документацией, курсовые проекты и выпускные квалификационные работы выполняются по реальной тематике производств.

Поэтому подготавливая специалистов мы должны в первую очередь опираться на требования рынка труда, требования работодателей, перспективы их трудоустройства с учетом потребностей экономики страны.

Необходима качественная программа по трудоустройству выпускников и это должна в какой-то мере решить профессионально-общественная аккредитация образовательных программ и их соответствия современным требованиям [8].

Вследствие вышеперечисленного мы можем констатировать, что инкорпорирование профессиональных стандартов в образовательную сферу, с целью подготовки специалистов на высоком качественном уровне являются актуальными в современных условиях. Одним из современных направлений в области совместности подготовки и требований является профессионально-общественная аккредитация образовательных программ (ПОА). С помощью ПОА работодатели могут проверять высшие учебные заведения и колледжи на соответствие профессиональным стандартам. При этом ПОА не дублирует государственную аккредитацию, а наоборот является

дополнением к ней и позиционирует образовательное учреждение на более высоком уровне, повышает рейтинг, увеличивает бюджетное ассигнование, усиливает имидж и другое.

#### Список используемых источников информации

1. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к модернизации профессионального образования / Э. Зеер, Э. Сыманюк // Высшее образование в России. - 2005. - № 4. - С. 23 - 30.
2. Исаева, Т.Е. Классификация профессионально-личностных компетенций вузовского преподавателя/ Т.Е. Исаева // Педагогика.-2006.-№9.-С.55-60.
3. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация. М., 2002. (англ. 1984).
4. Московская Н.Л. Формирование профессиональной компетентности лингвиста-преподавателя: Дис. ...д-ра пед. наук: 13.00.08. – М., 2005.
5. Чернопятов А.М. Применение и развитие дисциплины "маркетинг" в образовании на современном этапе. Образование и наука: современные тренды: коллективная монография. Серия "Научно-методическая библиотека, 2016. С.99-121.
6. Инновационное развитие России: возможности, проблемы, перспективы: Монография; [под. ред. Л.А. Толстолесовой]. Новосибирск: Изд. АНС "СибАК", 2015. 158с.
7. А.В.Хуторской. Определение общепредметного содержания и ключевых компетенций как характеристика нового подхода к конструированию образовательных стандартов». URL: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>.
8. Чернопятов А.М. Процессное обучение с применением анализа превосходства//Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы.-2014.-№3.-с.45
9. Чернопятов А.М. Бенчмаркетинг: Учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений.-С.: Издательство ООО "Винчера", 2014.-с.227
10. Чернопятов А.М. Экономическая безопасность страны в свете глобализации экономики// Транспортное дело России. -2015.-№3.-с.18.

**Чернопятов А.М., Сидоркина Е.В.**

#### **Информационная безопасность в деятельности организаций на современном этапе**

*Сургутский государственный педагогический университет  
(Россия, Сургут)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-10*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-10*

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы в области информационной безопасности. В рыночных условиях информационная безопасность становится наиболее актуальной для деятельности предприятий. Умение правильно ставить данный вопрос позволит более устойчиво работать организациям на рынке.

**Ключевые слова:** безопасность, информация, ресурсы, интеллектуальные, задачи, творчество, сфера, рынок, участники, собственность, организация, защита.

#### **Abstract**

The article discusses issues in the field of information security. In market terms, information security is becoming more relevant for enterprises. The ability to put this question would allow for a more sustainable organizations in the market.

**Keywords:** security, information, resources, intellectual challenges, creativity, sphere, market, participants, property, organization, protection.

Организация информационной безопасности в области интеллектуальных ресурсов всегда являлась одной из основных задач для учреждений, организаций и предприятий. Государство, уделяет особое внимание данному направлению, и систематически, вносит различные изменения в законодательную базу, или вовсе меняя полностью их. На глобальном уровне постоянно ужесточаются правила игры в области интеллектуальной собственности и претензии предъявляются уже не только к отдельным личностям, а и к государствам.

Под интеллектуальной собственностью принято понимать установленное законом временное право, а также личные неимущественные права авторов на результат



интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Нормативно-правовые акты, которые регламентируют права на интеллектуальную собственность, устанавливают монополию на определенные формы использования результатов интеллектуальной, творческой деятельности, которые, таким образом, могут использоваться другими лицами лишь с разрешения первых.

В информационную безопасность входит защита интеллектуальной собственности, а также жизненно важных интересов личности, общества и государства на сбалансированной основе в информационной сфере от внутренних и внешних угроз.

"Рынок предъявляет жесткие требования к созданию высокотехнологичного производства во всех сферах народного хозяйства"[2]. На каждом предприятии, особенно высокотехнологичном, одним из важнейших путей достижения его максимальной эффективности является усовершенствование такой системы, как организация и обеспечение надежной системы безопасности.

От того, каким образом в организации выстроена работа данной системы, зависит множество аспектов в достижении основных целей предприятия. Результатом качественной работы предприятия в направлении безопасности является стабильность и гармоничность ее деятельности, и, как следствие, стабильный рост такого показателя, как оптимизация прибыльности предприятия.

На современном этапе стало массовым процессом заимствования интеллектуальной собственности (научные знания, методики, программы, и технологии) сотрудниками организаций, работающими в различных структурах и что особенно важно это относится и к государственному уровню. Дополнением к этому идут целенаправленные действия по хэджантингу, подкупу сотрудников предприятий-конкурентов, с целью завладения секретами их производственной и коммерческой деятельности.

Развитие промышленного шпионажа предполагает использование в своем арсенале:

- новейшие достижения электроники;
- личное тайное наблюдение;
- подкуп сотрудников конкурентов или заинтересованных объектов;
- применение шантажа к объектам внимания;
- криминальный подход и прочее.

Для достижения поставленных целей идет большая «тайная война». В Российской Федерации, начиная с начала 90-х годов в условиях перехода на рыночные отношения и переориентации предприятий на самофинансирование и самокупаемость появилась проблема по безопасности в области сохранности сохранения ноу-хау, коммерческой тайны и много другого "данный механизм находится перманентном реформировании"[4].

Отечественная и особенно зарубежная практика показывает, что основная тяжесть и роль в обеспечении безопасности ложится на сами предприятия, а не на государственные структуры. Государственные структуры создают свои службы безопасности, а коммерческие организации свои.

Рассмотрим понятия «безопасность» и «информационная безопасность» для более подробного понимания важности процесса защиты информации.

В законодательных актах (Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ (действующая редакция, 2016) в п.4, ст.3 под безопасностью понимает «разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления».

«Информационная безопасность – это защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры»[1].

Цель защиты информационной безопасности – это сведение к минимальным потерям в управлении информационной системы, вызванных нарушением или

разрушением целостности определенных данных, например недоступности информации или их конфиденциальности для заинтересованных лиц.

Для достижения цели требуется реализация следующих поставленных задач[7]:

- «выявление угроз для стабильности и развития предприятия и выработка мер по их противодействию;
- обеспечение защиты технологических процессов;
- реализация мер противодействия всех видов шпионажа (промышленного, научно-технического, экономического и т.д.);
- своевременное информирование руководства предприятия о фактах нарушения законодательства со стороны государственных и муниципальных органов, коммерческих и некоммерческих организаций, затрагивающих интересы предприятия;
- предупреждение переманивания сотрудников предприятия, обладающих конфиденциальной информацией;
- всестороннее изучение деловых партнеров;
- своевременное выявление и адекватное реагирование на дезинформационные мероприятия;
- разработка и совершенствование локальных правовых актов, направленных на обеспечение безопасности предприятия;
- реализация мер по защите коммерческой и иной информации;
- организация мероприятий по противодействию недобросовестной конкуренции;
- обеспечение защиты всех видов ресурсов предприятия;
- реализация мер по защите интеллектуальной собственности;
- организация и проведение мер по предотвращению чрезвычайных ситуаций;
- выявление негативных тенденций среди персонала предприятия, информирование о них руководства предприятия и разработка соответствующих рекомендаций;
- организация взаимодействия с правоохранительными и контрольными органами в целях предупреждения и пресечения правонарушений, направленных против интересов предприятия;
- разработка и реализация мер по предупреждению угроз физической безопасности имуществу предприятия и его персоналу;
- возмещение материального и морального ущерба, нанесенного предприятию в результате неправомерных действий организаций и отдельных физических лиц».

В своей работе Чернопяттов А.М. говорит: "В основе стратегии и политики развития конкурентоспособности экономики России должна лежать - государственная стратегия экономической безопасности как цементирующего и монолитного фундамента экономической безопасности страны для реализации ее конкурентных преимуществ"[3]. Чтобы выполнить в общем плане такой подход, необходимо на уровне предприятий более жестко и четко разрабатывать такие стратегии.

Система безопасности предприятия включает в себя ряд следующих подсистем:

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) — состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики."Среди экономических проблем, как составляющих экономики, предприятие занимает особое место. С сущностью, экономической природой предприятия, связывается нахождение ответов на основополагающие вопросы экономики"[5].

ЭБП характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности[8].

Для того чтобы достичь наиболее высокого уровня экономической безопасности, предприятие должно следить за обеспечением максимальной безопасности основных функциональных составляющих системы ЭБП.

Функциональные составляющие ЭБП — это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Выделяют следующие функциональные составляющие ЭБП:

- финансовую;
- интеллектуальную и кадровую;
- техногенную;
- политико-правовую;
- экологическую;
- информационную;
- силовую.

Следует отметить, что вышеуказанные подсистемы второго уровня могут включать в себя подсистемы третьего уровня. Например, подсистемами экономической безопасности могут быть — финансовая, коммерческая, имущественная, а также другие подсистемы безопасности.

Кроме этого, сами подсистемы не разделены между собой непреходимой границей, поскольку они настолько взаимосвязаны друг с другом, что в органическом единстве образуют единую систему безопасности предприятия. Разделение же единой системы безопасности предприятия на подсистемы второго и третьего уровня производится из методических соображений, поскольку это позволяет более детально изучить все его элементы.

Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие использует совокупность корпоративных ресурсов.

Корпоративные ресурсы — факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Среди них выделим:

- ресурс капитала. Капитал организации в сочетании с заемными финансовыми средствами является главной артерией предприятия и позволяет приобретать и поддерживать жизненный цикл организации;
- ресурс персонала. Штатный персонал организации с их знаниями, опытом и навыками являются основным звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса, обеспечивающим проведение в жизнь идеологии бизнеса, а также достижение целей бизнеса;
- ресурс информации и технологии. Информация, касающаяся всех сторон деятельности предприятия, является в настоящее время наиболее ценным и дорогостоящим из ресурсов предприятия. Именно информация об изменении политической, социальной, экономической и экологической ситуации, рынков предприятия, научно-техническая и технологическая информация, know-how, касающиеся каких-либо аспектов данного бизнеса, новое в методах организации и управления бизнесом позволяют предприятию адекватно реагировать на любые изменения внешней среды бизнеса, эффективно планировать и осуществлять свою хозяйственную деятельность;
- ресурс техники и оборудования. На основе имеющихся финансовых, информационно-технологических и кадровых возможностей предприятие приобретает оборудование;
- ресурс прав. Использование этого ресурса позволяет предприятию прибегнуть к передовым технологическим разработкам, не проводя собственных дорогостоящих научных исследований, а также получить доступ к необщедоступным возможностям развития бизнеса.

Обеспечение экономической безопасности предприятия — это процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения

возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности в настоящее время и в будущем.

В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности. Следует заметить, что сегодня не все руководители предприятий готовы в полной мере оценить важность создания надежной системы экономической безопасности. Экономическая безопасность предприятия — это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при которых достигается устойчивая реализация главных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

С учетом перечисленных мер, условий конкурентной борьбы, специфики бизнеса предприятия строится его система экономической безопасности. Необходимо отметить, что система экономической безопасности каждой компании также сугубо индивидуальна. Ее полнота и действенность во многом зависят от имеющейся в государстве законодательной базы, выделяемых руководителем предприятия материально-технических и финансовых ресурсов, понимания каждым из сотрудников важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от знаний и практического опыта начальника системы экономической безопасности, непосредственно занимающегося построением и поддержанием в «рабочем состоянии» самой системы.

Обеспечение безопасности организации достаточно часто недооценивается ее участниками (акционерами) и руководителем организации. Нередко это приводит к очень серьезным последствиям, начиная с краж имущества и заканчивая захватами юридического лица целиком. Тогда как ряд достаточно простых, но проводимых в комплексе мероприятий может серьезно снизить данные риски. "Структурировать полученную информацию и внедрить"[6]. Прежде чем определять список этих мероприятий, необходимо оценить реальные угрозы. Их принято разделять на два вида:

Внешние угрозы. К ним относятся:

- деятельность недобросовестных конкурентов, направленная на подрыв деловой репутации организации, хищения -принадлежащих ей ноу-хау, коммерческой тайны;
- действия рейдерских компаний или отдельных лиц, направленные на перехват управления организации или на захват ее имущества;
- гринмейл (greenmail, производное от green – «деньги» и blackmail – «шантаж»), то есть корпоративный шантаж -в отношении организации; действия физических лиц из личной неприязни к юридическому лицу, его руководителям или сотрудникам, направленные на причинение ущерба материальным ценностям общества или его деловой репутации;
- неправомерные действия работников государственных -силовых органов и т.д.

К внутренним угрозам относятся: нарушения работниками трудовой дисциплины; правонарушения работников, направленные на причинение материального ущерба организации или подрыв ее деловой репутации; «некачественный» подбор персонала и др.[9].

Надежность и эффективность системы безопасности предприятия оценивается на основе одного критерия — степени отсутствия или наличия нанесенного ему материального ущерба и морального вреда.

Содержание этого критерия раскрывается через ряд показателей:

- недопущение фактов утечки конфиденциальных сведений;
- предупреждение или пресечение противоправных действий со стороны персонала предприятия, его посетителей, клиентов;
- сохранность имущества и интеллектуальной собственности предприятия;
- предупреждение чрезвычайных ситуаций;
- пресечение насильственных преступлений в отношении отдельных (специально выделенных) сотрудников и групп сотрудников предприятия;
- своевременное выявление и пресечение попыток несанкционированного проникновения на охраняемые объекты предприятия.

Подводя итоги, можно сказать, что в современных условиях невозможно успешно развивать любую деятельность без современных средств безопасности и комплексного подхода по решению этой проблемы. Задача руководителей организаций, учреждения и предприятий своевременно решать сложившиеся вопросы в области интеллектуальной тематики на комплексной основе.

#### Список используемых источников информации

1. А. Н. Асаул. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.
2. Чернопятов А.М. Роль институтов государства в организации национальной хозяйственной системы// Транспортное дело России. -2016.-№1.-с.87.
3. Чернопятов А.М. Экономическая безопасность страны в свете глобализации экономики// Транспортное дело России. -2015.-№3.-с.18.
4. Чернопятов А.М. Функциональная составляющая в области государственного регулирования предпринимательства// Транспортное дело России. -2014.-№3.-с.78.
5. Чернопятов А.М. Место предприятия в институционализации производственно-хозяйственного сектора// Транспортное дело России. -2011.-№6.-с.50.
6. Чернопятов А.М. Бенчмаркетинг: Учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений.-С: Издательство ООО "Винчера", 2014.-с.227.
7. <http://datasolution.ru/sistema-bezopasnosti-predpriyatiya-2/>
8. [http://www.profiz.ru/se/12\\_2004/952/](http://www.profiz.ru/se/12_2004/952/) («Справочник экономиста» №12 2004 / Разное)
9. <http://delo-press.ru/articles.php?n=6410>

## РАЗДЕЛ IV. МЕНЕДЖМЕНТ

Герасимов К.Д., Вековцева Т.А.

### Event-маркетинг как средство формирования корпоративной культуры в высших учебных заведениях

*Южно-Уральский государственный университет  
(Россия, Челябинск)*

*doi: 10.18411/lj-31-01-2017-2-11*

*idsp: 000001:lj-31-01-2017-2-11*

#### **Аннотация**

Современные тенденции развития сферы образования диктуют нам новые стандарты для высших учебных заведений, появляются новые задачи и требования, напрямую несвязанные с обучением.

Эта статья посвящена анализу менеджмента высших учебных заведений по средствам корпоративной культуры, включая в себя рассмотрение его особенностей и недочетов, а также предложения по их решению.

**Ключевые слова:** менеджмент, маркетинг, event-маркетинг, корпоративная культура.

Высшие учебные заведения играют важную роль в сфере образования, они имеют сложную структуру и очень специфичны. Как и любая сложная структура вузы нуждаются в хорошей организации и качественном менеджменте, обладают рядом особенностей.

Одной из главных таких особенностей является неоднородность участников внутренних коммуникаций. Такая среда подвержена высокой дифференциации и, как следствие, включает в себя большое количество рисков, базирующихся на стихийном формировании правил внутреннего взаимодействия, делая систему нестабильной [1].

Комплексный подход и использование средств менеджмента позволяет не только уменьшить риски внутренних конфликтов, но и направить вектор развития коммуникаций в положительном направлении. Наиболее эффективным средством менеджмента для этого является корпоративная культура.

Анализируя устройство высших учебных заведений можно выделить три основные внутренние группы коммуникаций [5]: профессорско-преподавательский состав, сотрудники и служащий персонал, студент. В целом, формирование корпоративной культуры применяется повсеместно: создание внутриорганизационных уставов, внеучебная работа со студентами, профессиональные конференции профессорско-преподавательского состава.

Подобная практика несет в себе серьезное упущение - укрепление корпоративной культуры происходит отдельно для каждого элемента и не направлено на установление партнерских взаимоотношений [3], как следствие не несет укрепления структуры в целом.

Решение данного недочета может быть достигнуто средствами проведения качественного event-маркетинга. Этот способ позволяет добиться долгосрочного эффекта, охватить сразу всю структуру и является наиболее оптимальным в разрозненной среде.

Event-маркетинг – вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, представляющий собой комплекс мероприятий, направленных на продвижение бренда во внутренней и/или внешней маркетинговой среде посредством организации специальных событий [2].

Особенностью event-маркетинга является возможность установить крепкую эмоциональную связь, позволяет идентифицировать себя, относиться к единой общности.

У event-маркетинга существует ряд ключевых особенностей, которые необходимо учитывать, к ним относятся: труднопредсказуемый результат, долгосрочная перспектива, длительный этап подготовки, необходимость системного подхода [4].

С учетом всех факторов можно сделать вывод, что использование event-мероприятий в настоящее время является одним из наиболее эффективных методов продвижения и средством достижения различных целей и задач.

В современной практике вузы регулярно проводят event-мероприятия различного уровня, условно эти мероприятия можно разделить на 2 категории: внутренние и внешние. К внутренним event-мероприятиям относятся различные олимпиады, досуговые, спортивные мероприятия и прочие. В большей степени эти мероприятия направлены на студенческую целевую аудиторию и как средства корпоративной культуры выполняют задачи по адаптации студентов в профессиональной среде и социализации в стенах вузов.

Вторая категория – внешние event-мероприятия – характеризуется цикличностью проведения. Направленные в первую очередь на поддержание и улучшение имиджа организации в глазах общественности. Отличаются длительными сроками подготовки, сложностью организации, необходимостью контроля на всех этапах организации. К ним относятся всемирные мероприятия и праздники: День знаний, Выпускной, Международный женский день, День защитника Отечества, День студента, День победы, и подобные.

Оценив календари мероприятий крупнейших вузов России, можно сделать вывод, что политика вузов в проведении event-мероприятий несет скорее стихийный, чем систематический характер, из-за чего и эффект не несет долгосрочной перспективы. Такие единичные акции, без конкретного ряда задач могут пойти во вред, усложняя внутренние взаимоотношения [6].

С точки зрения менеджмента наиболее эффективными являются мероприятия, которые эмоционально связывают внутренние аудитории, позволяют себя идентифицировать как общую группу: флэш-мобы, спонтанные акции, идеи которых появились изнутри [1]. Подобные мероприятия становятся традиционными и несут культурную-воспитательную функцию, поскольку изначально отображают, а после являются носителями ценностей внутренней аудиторий. В основном, подобные культурно-традиционные мероприятия рождаются и направлены на студенческую среду, в связи с социальной активностью данной целевой аудиторией, но бывают и обратные случаи, когда мероприятия охватывают сразу несколько внутренних аудиторий, иногда и внешнюю. Именно такие event-мероприятия способствуют формированию единой корпоративной культуры вуза.

На основе вышесказанного, авторы данной статьи придерживаются мнения, что качественный и систематически выстроенный event-маркетинг позволяет создать крепкую, принимаемую всеми внутренними контактными аудиториями, корпоративную культуру, неподверженную стихийным изменениям и с возможностью вертикального контроля.

#### Список используемых источников информации

1. Орлов А.И. Менеджмент. М.: Издательство «Изумруд», 2003. - 298 с.
2. Хальцбаур У. Event-менеджмент. М.: Издательство: «Эксмо», 2007. – 384 с.
3. Федотова М.Г. Коммуникационный менеджмент. Омск: Издательство: «ОмГТУ», 2006. – 76 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 656 с.
5. Спивак В.А. Корпоративная культура: Теория и практика. Издательство: «Питер», 2001. – 352с.
6. <http://www.msu.ru/projects>

Научное издание

## **Тенденции развития науки и образования**

Сборник научных трудов, по материалам  
XXII международной научно-практической конференции  
31 января 2017 г.  
Часть 2



**SPLN 001-000001-0094-TR**

Подписано в печать 14.02.2017. Тираж 400 экз.  
Формат 60x84 1/16. Объем уч.-изд. л.2.3  
Бумага офсетная. Печать оперативная.  
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»  
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович