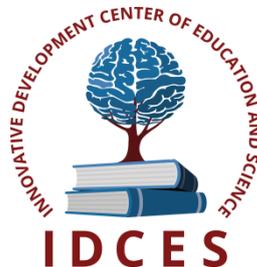


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И  
МЕНЕДЖМЕНТА: СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД И НОВЫЕ  
РЕШЕНИЯ**

**Выпуск II**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(12 марта 2015г.)**

**г. Екатеринбург  
2015 г.**

**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения** /  
Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2.  
Екатеринбург, 2015. 153 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.С. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения» (г.Екатеринбург) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

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

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....</b>	<b>7</b>
ВОЗМОЖНОСТИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА И ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ	
Потапова Е.С. ....	7
ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - КАК ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ	
Любавин А.Ю., Любавина Т.В. ....	9

### СЕКЦИЯ №2.

<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05) .....</b>	<b>11</b>
АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Болтава А.Л., Сухенко В.А., Кобелева А.А. ....	11
ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА – ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ	
Терентьева Н.Ю. ....	14
ЖКХ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА	
Борисова Н.И., Борисов А.В. ....	17
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА	
Астанина М.А., Орехов В.И. ....	20
ИНТЕРАКТИВНОСТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ МОНЕТИЗАЦИИ ТЕЛЕВИДЕНИЯ	
Ливсон М.В. ....	22
КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Пронина Е.В. ....	24
МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ОБРАЩЕНИЯ ТБО	
Коростиев А.В., Мурзин А.Д. ....	26
ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	
Кузьменко О.В., Серых С.А. ....	28
ПРОЕКТНО-ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ ИННОВАЦИЯМИ НА ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Рожков А.А., Карпенко М.С. ....	34
РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
Ананичева Е.П. ....	36
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК	
Макаренко В.В. ....	41
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА	
Попова О.О. ....	43
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТРИБУЦИЕЙ КОНТЕНТА СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	
Бирюков В.А. ....	46
ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Гукасова Н.Р. ....	48

### СЕКЦИЯ №3.

<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....</b>	<b>51</b>
КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА КОМПАНИИ	
Романенко О.А. ....	51
МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Маменгаев Ю.Н. ....	54
ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УЧЕТА СЕВЕРНОГО ФАКТОРА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	
Новокшопова Е.Н. ....	56
ОПТИМИЗАЦИЯ И НАРАЩИВАНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	
Дорожко Д.А. ....	60

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Хаванская А.В. ....	62
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Моисеева Н.Н., Рузаков В.О. ....	64
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>66</b>
МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЦЕНТРОВ ЗАТРАТ	
Черных И.Н., Горелова Л.И. ....	66
ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Халяпина О.Г., Шрам А.И. ....	68
ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ	
Каренов Р.С. ....	69
ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ	
Халяпина О.Г., Бойко Т.А. ....	72
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА	
Халяпина О.Г., Зоз В.В. ....	73
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	
Халяпина О.Г., Дмитрук Д.В. ....	75
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Фиалшова Н.М. ....	77
РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	
Аветисян А.С. ....	79
СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Халяпина О.Г., Бабенков Р.А. ....	81
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	
Халяпина О.Г., Беспалая Н.Н. ....	82
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	
Каренова Г.С. ....	84
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) .....</b>	<b>87</b>
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА ИНТЕРВАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	
Савилов С.И. ....	87
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) .....</b>	<b>88</b>
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>89</b>
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	
Макарова А.А., Юкласова А.В., Сыромятникова О.С. ....	89
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ .....</b>	<b>91</b>
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Романько Е.Б., Стыбаева А.З., Муканова А.С. ....	91
КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ИНТЕГРАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА	
Грошева С.И. ....	93
НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	
Заборникова К.Е. ....	95
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВОСТОЧНОЙ ГЕРМАНИИ	
Бобок В.С. ....	96
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА	
Казбеков Т.Б., Ескерова З.А., Токтарова Л.Н. ....	100

<b>СЕКЦИЯ №9.</b>	
<b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</b>	<b>102</b>
<b>СЕКЦИЯ №10.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ .....</b>	<b>102</b>
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>102</b>
ОЦЕНКА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО АВС-АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА	
Васильева А.И. ....	102
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА .....</b>	<b>106</b>
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>106</b>
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>106</b>
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>106</b>
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>106</b>
ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ	
Ильяс А.А., Тасмуханова А.Е. ....	106
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БЛОКА БУРЕНИЯ ООО «РН-ПУРНЕФТЕГАЗ» НА ОСНОВЕ ССП	
Мазитова А.Р., Тасмуханова А.Е. ....	111
ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	
Юртаева И.А. ....	116
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ .....</b>	<b>118</b>
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</b>	<b>118</b>
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Любомудров Г.Д. ....	118
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Бондаренко О.Г. ....	121
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>123</b>
МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТНИКА В РАЗЛИЧНЫХ ЖИЗНЕННЫХ СИТУАЦИЯХ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	
Коркин Р.И. ....	123
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>125</b>
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>125</b>
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ОАО «ЯКУТСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»	
Азарова Л.В., Шкулева М.И. ....	125
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АЛМАЗЫ АНАБАРА»	
Азарова Л.В., Николаева А.И. ....	127

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ОЛЕНЕЙ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) Азарова Л.В., Баланова М.И. ....	130
ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ РАДИАЦИОННЫХ АВАРИЙ НА ПО «МАЯК» Талалушкина Ю.Н. ....	132
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....</b>	<b>140</b>
РЕДАКЦИОННЫЙ ПЕРСОНАЛ И РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА В УСЛОВИЯХ КОНВЕРГЕНЦИИ СМИ Костина Е.П. ....	140
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>143</b>
ВНЕШНЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ Султанов З.С., Шариапова А.Г. ....	143
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....</b>	<b>145</b>
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ Дроботов С.Е. ....	145
<b>«ПРОГНОЗ МЕНЕДЖЕРА»</b>	
Булгучев М.Х. ....	149
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД .....</b>	<b>151</b>

## **СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

### **ВОЗМОЖНОСТИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА И ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ**

**Потапова Е.С.**

Российский Экономический Университет Им. Г.В. Плеханова, г.Москва

В статье рассматривается способность рыночной экономики к саморегулированию; анализируются критерии, по которым можно прогнозировать развитие рынка; дается анализ конъюнктуры рынка.

#### **POSSIBLE SELF-REGULATION OF THE MARKET AND THE PREDICTABILITY OF THE MARKET SITUATION**

The article deals with the ability to self-regulation of the market economy; analyzes the criteria by which one can predict the development of the market; provides an analysis of the market situation.

В современный период достаточно актуальной становится проблема создания предпосылок для наиболее эффективного функционирования рыночной системы. Именно в связи с этим возникает вопрос: может ли рыночная экономика существовать в условиях полной или частичной саморегуляции и каким образом возможно предусмотреть наиболее вероятное развитие рыночной ситуации в условиях ее саморегулирования?

Методикой данного исследования является анализ и обобщение данных, связанных с самостоятельной жизнью рынка и очевидной/неочевидной его динамикой; а также сопоставление всех факторов, влияющих на определенный способ развития ситуации на рынке. Основной целью данного исследования является определение возможных методов изучения и выведения прогнозов для рынка в целом, а также представление общей картины саморегулирования рынка. Стадии и процесс исследования представляются следующим образом: сбор информации касательно явлений, происходящих в рыночной системе, анализ влияния основных факторов и выявление весомых критериев, задающих определенную динамику и дающих возможность составить представление о дальнейшем развитии рынка.

Прежде всего, стоит начать с общего представления о самостоятельной жизни рынка и наиболее благоприятных условий ее осуществления. Рассмотрим основную суть саморегуляции, исходя из ее определения: рыночная саморегуляция – это автоматическое воздействие рыночного механизма. Однако рыночное саморегулирование не всеильно, оно не носит всеобщего характера, должно дополняться государственным регулированием, управлением со стороны менеджеров, общества и т.д. Все эти процессы происходят также при условии взаимодействия спроса и предложения. То есть, потребители и производители своими желаниями формируют целые финансовые зависимости, которые, в свою очередь, и являются основой для изменения динамики рынка.

Рассмотрим смысл функционирования рыночной системы в видении известного экономиста и основоположника классической политической экономии Адама Смита. Для функционирования любой системы необходимо наличие определенных регуляторов. В данном случае А.Смит в качестве основного регулятора рассматривает конкуренцию. Рынок может самостоятельно существовать, если его субъекты будут стимулировать друг друга к росту и развитию, или же, напротив – к упадку. Стоит отметить, что даже свободная конкуренция представлялась механически самостоятельно функционирующей отраслью – это и есть «невидимая рука рынка» по мнению А.Смита. Каждый конкурирующий субъект в общем замысле выполняет определенную миссию – оказывает влияние на дальнейший процесс общего взаимодействия: влияет на формирование цен, объемов производства и продаж товаров, уровень потребления, эффективность производства и качество работы. То есть, отчасти сквозь призму идеи А.Смита рыночная система может представляться как идеализированная система взаимодействия субъектов. Фактически в рамках данного исследования для наиболее полноценного представления о проблеме стоит воспринимать рынок как живой механизм. Ведь все процессы, влияющие на динамику рынка, тесно связаны между собой и, что характерно, невероятно чувствительны к изменениям.

При рассмотрении данной проблемы возникает вопрос: какими именно должны быть критерии, исходя из анализа которых возможно будет сделать вывод и составить наиболее общую картину видения возможности развития рынка. Как же предсказать развитие рынка в подобных условиях? Известный футуролог Элвин

Тоффлер в своих работах «Футурошок» и «Третья волна» рассматривал критерии, основываясь на которых раскрывал суть прогнозируемости рыночной ситуации. В основе теории Тоффлера лежала концепция трех волн: 1-аграрная революция, 2-индустриальная революция, 3-интеллектуальная революция. Таким образом, основным фактором к изменению рыночной ситуации, по мнению футуролога, являлось изменение сознания человечества. Иными словами, предсказав социальные направленности грядущего периода, можно определить и иные, в том числе и экономические ее составляющие. Помимо этого, Э. Тоффлер анализировал параллельно 2 сферы развития: техносферу (основные критерии – состояние источников энергии, производства и системы распределения) и социосферу (основной критерий - семья).

Предполагается, что не стоит подходить к рассмотрению данной темы, не упуская из вида все возможные сферы, в которых общество так или иначе получает свое развитие. Иными словами, важно учитывать социально-экономические изменения в общем и их взаимосвязь с технологическими переворотами, революционными настроениями и прочими внешними условиями.

С проблемой поиска критериев анализа рыночной ситуации связана конъюнктура рынка. По сути, это экономическая ситуация, складывающаяся на рынке в настоящее время и имеющая определенные характеристики (спрос, предложение, показатели цен, движение процентных ставок и различные взаимозависимости фирм). Рыночная конъюнктура раскрывает общую ситуацию, исходя непосредственно из принятых к рассмотрению показателей. Исследование конъюнктуры рынка может сообщить множество полезной для анализа информации. Например, изучение сегментов рынка дает представление о множестве психологических аспектов субъектов рынка. Также дает возможность сделать анализ о конкурентной среде и сделать выводы касательно выбора дальнейшей поведенческой политики. Исследования рыночной конъюнктуры принимают во внимание и информацию о факторах внешнего характера, то есть влияние иных событий (политика, религия) на функционирование самостоятельной жизни рынка. И задачи конъюнктуры рынка в данном случае очевидны: оценка рациональных различий, оценка активности, анализ основных пропорций развития. Все это помогает составить целостное представление о рыночной системе и дает возможность спрогнозировать ее дальнейшее развитие.

Нельзя не упомянуть сферы, в работе которых отправной точкой является именно анализ настоящей и будущей ситуации на рынке, а именно- invest banking (инвестиционный банкинг). Также в этой сфере рынок действительно представляется самостоятельно функционирующим организмом. А именно – ежечасное изменение финансовых показателей отражает всю чувствительность к малейшим изменениям среды рыночной системы. Ведь взаимодействующие субъекты-компании в совокупности своей задают определенный путь этого изменения одной лишь своей деятельностью. И здесь возникает следующая картина: малейшее изменение курса деятельности одной из компаний (в качестве примера) может привести к сильнейшим колебаниям на целом рынке.

Также для наиболее общего представления исследуемой темы стоит рассмотреть яркий пример современной тенденции, а именно – взаимодействие науки и бизнеса. Подобная связь является интересным примером как раз по причине самостоятельности функционирования. То есть, инновации в научной сфере зачастую моментально перехватываются различными компаниями с целью извлечения впоследствии выгоды. То есть, получается, что научная и бизнес сферы имеют друг на друга влияние, существуют в данном цикле и в то же время – сотрудничают с целью получения прибыли. Следовательно, подобный процесс можно считать самостоятельным регулированием.

Анализируя суть вышеописанных процессов, нельзя не упомянуть о наличии среди экспертов альтернативного мнения, а именно – о мифе абсолютной саморегуляции рынка. Многие считают, что в рамках приведенного понятия не может быть идеальной модели, которая бы имела место быть на практике. Например, без абсолютного невмешательства государства в экономические процессы и обособленности рыночной жизни от внешних факторов.

Обобщая все вышеперечисленное, можно заключить следующее: в реальности достаточно трудно создать идеальную модель саморегулирующегося рынка, однако нельзя не признать факт существования самостоятельной жизни рынка, а именно процессов и явлений, стремительно происходящих в рамках своей собственной среды. Определенно существуют критерии, принимая во внимания которые представляется возможным создать наиболее достоверный прогноз грядущей экономической ситуации. Причем, как рынка в целом, там и относительно деятельности его конкретных субъектов в отдельности. И стоит помнить: отрицать самодостаточность рынка означало бы ставить под сомнение целостность его как живого объекта.

## ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - КАК ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

**Любавин А.Ю., Любавина Т.В.**

ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технический университет  
им. А.Н.Туполева - КАИ», г.Казань

В настоящий период времени происходят большие изменения в экономических системах регионов, стран и в частности предпринимательской среды. Исследование экологического предпринимательства и его особенностей требует нового инновационного взгляда на современном этапе. Предпринимательская деятельность рассматривается на различных уровнях - это национальная экономика, ее отдельные регионы, отрасли народного хозяйства, различные промышленные организации, экономические и государственные структуры.

Научно – техническая революция, которая ускорила с середины прошлого века, обострила противоречия в эколого – экономической сфере. В регионах Российской Федерации ускорился процесс разрушения природной и окружающей среды. За последние десять лет наблюдается огромное количество стихийных бедствий и это по мнению ученых, ведущих исследования в эколого – экономической сфере является следствием управления экономическими системами. Данное противоречие между природой и обществом ведет к ускоряющим процессам экономического развития, а также и возможности существования человечества на Земле.

Экологическое предпринимательство – это особый вид предпринимательской деятельности, в котором должны учитываться в первую очередь интересы природной среды, обитание человека в различных регионах. Необходимо отметить, что развитие и управление экономическими системами должны учитывать экологические факторы. В этой связи необходимо пересмотреть систему использования и эксплуатации ресурсов, а также качества управления ими. Потребности регионов с каждым годом растут, а природных ресурсов становится меньше и управлять и перераспределять их становится труднее.

Экономическая теория в значительной мере и эколого - экономическое направление не учитывала один из важнейших факторов, который активно воздействовал на развитие и функционирование экономических систем. Поколение людей всегда относилось к природным богатствам хищнически, то есть как к неисчерпаемым богатствам (лес, природные ресурсы, водные бассейны и др.), и, следовательно, уровень их потребления не распространяется на ограниченность природных ресурсов.

Данный подход привел к тому, что возможности природной среды не рассматривалась как лимитирующий фактор экономического роста. Методологическая база исследования в природоохранной области была настолько сужена в течение длительного периода времени: не уделялось особого внимания экологической сфере, не рассматривались вопросы охраны окружающей среды, хищническое отношение к природным ресурсам и т.д., то сегодня мы пожинаем плоды этого.

Развитие предпринимательских структур в эколого - экономической сфере должно стать одной из важнейших составляющих обеспечения экономического роста. Необходимо отметить, что развитие экологического предпринимательства, с новым инновационным взглядом поможет многим регионам России встать на должный уровень. Устойчивость развития должна базироваться и ориентироваться на социальное развитие, улучшение экологической обстановки в регионах, улучшение природной и окружающей среды с соблюдением экологических норм. Ученые исследователи в сфере эколого – ориентированного бизнеса давно занимаются проблемами взаимодействия природы и общества.

Данной проблемой по выявлению и прогнозированию тенденций, которые формировались во взаимодействии природы и общества, экономики и природной среды проводят с середины XX века. Начиная с 1949 года международными организациями были проведены ряд научных конференции по проблемам эколого – экономического характера и приняты основополагающие документы. По заказу Римского клуба в 1972 году группа исследователей во главе с Д. Медоузом создала имитационную модель, которая включала в себя такие переменные: население, промышленное производство, спрос на невозобновляемые ресурсы, спрос на продовольствие, и др. Далее после 1972 года появился термин «устойчивое развитие», который стал рассматриваться на многих международных конференциях и получил популярность в данной сфере. Далее в 1982 году на сессии ООН была утверждена «Всемирная хартия природы», в 1983 году была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию и далее в 1986 году представила на заседании Генеральной Ассамблеи ООН доклад на тему: «Наше общее будущее». В 1992 году была учреждена комиссия ООН по устойчивому развитию. В этом же году на проходившей международной конференции в Рио –де – Жанейро появилась новая трактовка «устойчивого развития», как обеспечивающего стабильный экономический

рост в долгосрочной перспективе и не приводящего к деградации природной среды. В городе Йоханнесбурге Всемирная конференция ООН по устойчивому развитию подтвердила приверженность всего мирового сообщества идеям обеспечения долгосрочного удовлетворения основных человеческих благ и потребностей при сохранении систем жизнеобеспечения.

Рассмотрение теоретических аспектов в области предпринимательства, также позволяет нам рассмотреть предпринимательство в эколого – экономической сфере. Экологическое предпринимательство – это особый вид предпринимательской деятельности. Оно рассматривается с начала 1980- х годов, когда в регионах началось ухудшение экологической обстановки и наблюдалось истощение природных ресурсов. Данный вид предпринимательства, относится к специфическому виду, так как здесь необходимо учитывать и интересы общества в целом, и интересы экономики страны и регионов в целом. В условиях рыночной экономики сохраняется конкурентоспособное положение в любых видах предпринимательской деятельности. Для того, чтобы сохранить лидирующее положение в предпринимательской сфере необходимо внедрение инноваций. Конкуренция, в свою очередь является необходимым условием развития стимулом инновационной деятельности. Российские регионы сталкиваются с множеством проблем в сфере природоохраны и природоохранной деятельности. Промышленные предприятия регионов России связанные с химическим и перерабатывающим производством сталкиваются с рядом проблем, связанных с применением основных типов инноваций.

Из опыта развития регионов необходимо отметить, что внедрение инноваций и инновационных технологий в недостаточной мере внедряется в российскую экономику. Инновационность для развития предпринимательства в сфере эколого – экономических процессов это прежде всего обеспечение конкурентного превосходства в данной сфере, как на региональном, глобальном так и на российском рынке. Непрерывное совершенствование знаний в экологической сфере, осуществляемое предпринимателями в сфере инноваций, происходит в условиях сильного конкурентного давления. В сфере предпринимательства это ощутимо вдвойне. В современной экономической действительности российская экономика взяла курс на инновационное развитие, что находит свое отражение в средствах массовой информации, в производственной, образовательной, в торговой и экологической сферах.

Дадим определение инновации – это новое или усовершенствованное решение, системы, технологические процессы, модели, которые должны приносить прибыль в том или ином секторе экономике. В сфере экологического предпринимательства необходимо очень осторожно применять инновации, так как каждое предприятие стремится к прибыли. Необходимо подойти к вопросу применения инноваций комплексно с применением в природоохранной деятельности основных критериев инноваций. В результате технического прогресса меняются технические и технологические процессы, технологии производства и инновационные решения. Развитие технологии, основанные на инновационных принципах требуют значительных капиталовложений, которые вначале не приводят к ощутимым результатам. На основании анализа инноваций в продуктах и технологических процессах и разных предпринимательских структур установлено между ними наблюдаются определенные соотношения, которые представлены на Рисунке 1.



Рис.1. Пирамида инноваций (по А.Т. Керни)

С целью изучения механизма и создания системы управления инновационными процессами в предпринимательской деятельности с применением инновационных процессов необходимо провести научные исследования в сфере природоохранной деятельности и найти новые подходы для решения, которые смогут решить их.

#### Список литературы

1. Инновации в теории и на практике. Научная школа экономике в Варшаве. Под редакцией М. Стрижички. Варшава ,2006.
2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия .-М. «ГроссМедиа», 2008.
3. Моисеева Н.К. Эффект энергии в области международного сотрудничества. Проблемы в образовании экономики. Влоцлавек, PRINT – N3,2011.

## **СЕКЦИЯ №2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

### **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**Болтава А.Л., Сухенко В.А., Кобелева А.А.**

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г.Краснодар

Ликвидность баланса – характеризует способность предприятия рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам, своевременно возвращать краткосрочные долги. Она отражает возможность предприятия покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует операционному циклу предприятия (период между закупкой материалов и реализацией готовой продукции), сроку погашения обязательств.

Оценка ликвидности баланса позволяет выявить текущую платежеспособность и определить возможность ее сохранения в будущем.

Ликвидность баланса – состояние отдельных разделов баланса предприятия, обеспечивающее своевременное погашение платежных обязательств за счет возможной реализации текущих активов.

Средствами для погашения краткосрочных долгов являются денежные средства предприятия, дебиторская задолженность, товарно-материальные ценности, т. е. погашение задолженности обеспечивается оборотными средствами предприятия. Исходя из этого сравнение наличия оборотных средств предприятия и краткосрочной задолженности принято использовать при расчете ликвидности баланса.

Следует учитывать, что реализация материальных ценностей для расчета с кредиторами может привести к невозможности осуществления производственного процесса. Поэтому необходимо считать платежеспособным то предприятие, которое обладает таким объемом оборотных средств, что рассчитавшись с краткосрочными долгами, может осуществлять производственную деятельность.

Для оценки ликвидности на основе баланса целесообразно сгруппировать активы отчетного баланса по признаку их ликвидности на четыре группы. Данные пассива подразделяются по нарастанию сроков наступления платежей также на четыре группы, Табл.1.

На основании этого можно определить абсолютно ликвидный баланс:

$$A_1 > П; A_2 > П_2; A_3 > П_3; A_4 < П_4 \quad (1)$$

Если выполняются первые три неравенства, то есть текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Таблица 1

Группировка статей баланса

Показатель	Группа	Код стоки баланса	Статья баланса
Актив			
A <sub>1</sub>	Наиболее ликвидные активы	1250 1240	Денежные средства Краткосрочные финансовые вложения
A <sub>2</sub>	Быстрореализуемые активы	1230 1260	Краткосрочная дебиторская задолженность Прочие оборотные активы
A <sub>3</sub>	Медленнореализуемые активы	1210 1220	Материально-производственные запасы НДС
A <sub>4</sub>	Труднореализуемые активы	1100 1230	Внеоборотные активы Долгосрочная дебиторская задолженность
Пассив			
П <sub>1</sub>	Наиболее срочные обязательства	1520 1540 1550	Кредиторская задолженность Оценочные обязательства Прочие обязательства
П <sub>2</sub>	Краткосрочные пассивы	1510	Краткосрочные кредиты и займы
П <sub>3</sub>	Долгосрочные пассивы	1400	Долгосрочные обязательства
П <sub>4</sub>	Постоянные пассивы	1300 1530	Капитал и резервы Доходы будущих периодов

Проведем оценку ликвидности баланса ООО «Баутехник» на основании данных Табл.2.

Таблица 2

Оценка ликвидности баланса (на конец года), тыс. руб.

Активы	2011г.	2012 г.	2013 г.	Пассивы	2011г.	2012г.	2013г.	Платежный излишек (недостаток)		
								2011г.	2012 г.	2013 г.
A1	594	3007	9428	П1	9730	11227	19193	-9136	-8220	-9765
A2	11	580	319	П2	-	2000	-	11	-1420	319
A3	3657	2937	2706	П3	-	-	-	3657	2937	2706
A4	6360	6724	10448	П4	892	21	3708	-5468	-6703	-6740
Баланс	10622	13248	22901	Баланс	10622	13248	22901	-	-	-

Анализ Табл.2 показал, что баланс ООО «Баутехник» не является абсолютно ликвидным, так как при

нормальном соотношении наиболее ликвидные активы должны покрывать наиболее срочные обязательства, на данном же предприятии наиболее ликвидные активы в 2012 г. меньше наиболее срочных обязательств на 8220 тыс. руб., а в 2013 г. – на 9765 тыс. руб.

За исследуемый период предприятие привлекало в оборот краткосрочные кредиты и займы только в 2012 году в сумме 2000 тыс. руб. Соотношение между активами и пассивами предусматривает, что труднореализуемые активы, должны быть покрыты постоянными пассивами. На данном предприятии в 2012 году постоянные пассивы меньше труднореализуемых активов на 6703 тыс. руб., а в 2013 г. – на 6740 тыс. руб. При этом у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства, что говорит о его финансовой неустойчивости.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рассчитываются общий показатель ликвидности (Л) по формуле 2.

$$Л = \frac{A_1 + 0,5 \times A_2 + 0,3 \times A_3}{П_1 + 0,5 \times П_2 + 0,3 \times П_3} \quad (2)$$

Баланс считается в целом ликвидным если  $Л \geq 1$ .

Общий показатель ликвидности на начало 2013г.:

$$Л = \frac{3007 + 0,5 \times 580 + 0,3 \times 2937}{11227 + 0,5 \times 2000} = 0,34.$$

Таким образом, на начало 2013г. баланс в целом ликвидный.

Общий показатель ликвидности на конец 2013г.:

$$Л = \frac{9428 + 0,5 \times 319 + 0,3 \times 2937}{19193} = 0,54.$$

Таким образом, на конец 2013г. баланс в целом не ликвидный.

Платежеспособность предприятия характеризуется коэффициентами ликвидности, которые показывают, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить в случае обращения конкретных видов оборотных средств в деньги. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов, рассмотренных в Табл.3.

Таблица 3

Показатели, характеризующие платежеспособность ООО «Баутехник» (на конец года)

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонение 2013г. от	
				2011г.	2012г.
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	594	3007	9428	8834	6421
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	9730	13227	19193	9463	5966
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,23	0,49	0,43	0,26
Денежные средства, расчеты и прочие активы, тыс. руб.	605	3587	9747	9142	6160
Коэффициент быстрой ликвидности	0,13	0,27	0,51	0,38	0,24
Оборотные средства, тыс. руб.	4262	6524	12453	8191	5929
Коэффициент текущей ликвидности	0,44	0,49	0,65	0,21	0,16

Анализ данных Табл.3 показал, коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2013 года равен 0,49. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов, т.е. наиболее ликвидными активами, соответственно в ООО «Баутехник» в 2013 году 49,0% обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности на конец 2013 года возрос по сравнению с 2012 годом на 0,24 пункта и составил 0,51. Этот показатель характеризует, какую часть краткосрочных обязательств можно погасить за счет оборотных активов, не вовлеченных в производство, т.е. какая часть обязательств может быть погашена достаточно быстро (в срок несколько месяцев). Отсюда следует, что, для того чтобы иметь возможность погашения задолженности без каких-либо осложнений для текущей деятельности, все краткосрочные обязательства должны покрываться указанными активами. Значение коэффициента на конец 2013 г., свидетельствует о том, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности ООО «Баутехник» на 51,0% покроют текущие долги.

Коэффициент текущей ликвидности исследуемого предприятия не соответствует нормативному значению равному 2, что свидетельствует об общей неплатежеспособности организации. В 2013 г. по сравнению с 2012 г.

коэффициенты ликвидности увеличиваются, поэтому можно сделать вывод о повышении платежеспособности ООО «Баутехник».

Основными причинами неплатежеспособности ООО «Баутехник» являются: отвлечение денежных средств в дебиторскую задолженность; невыполнение плана по реализации продукции, работ, услуг; вложение в сверхплановые запасы, которые временно не имеют источников финансирования.

Рассчитаем критерии оценки структуры баланса и сделаем вывод о текущей и перспективной платежеспособности ООО «Баутехник» по данным таблицы 4.

В качестве критериев оценки структуры баланса выступают два коэффициента: текущей ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. При анализе надо коэффициенты сравнить с нормативами и если хотя бы один из этих коэффициентов меньше норматива, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности:

Если  $K_v > 1$ , то предприятия может восстановить свою платежеспособность в течение 6 месяцев. Если  $K_v < 1$ , то предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность, структура его баланса признается неудовлетворительной и далее проводится углубленный анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью выбора варианта реорганизационных процедур для восстановления платежеспособности или ликвидации предприятия.

Если оба коэффициента находятся в пределах норматива, то для проверки перспективной платежеспособности предприятия рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности.

Если  $K_u > 1$ , то предприятие сохранит свою платежеспособность в ближайшие 3 месяца. Если  $K_u < 1$ , то предприятие потеряет свою платежеспособность в ближайшие 3 месяца.

Таблица 4

Основные критерии оценки структуры баланса, 2013 год

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение
Все оборотные средства по балансу, тыс. руб.	6524	12453	6421
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	13227	19193	5966
Величина собственных оборотных средств, тыс. руб.	-6703	-6740	-37
Коэффициент текущей ликвидности	0,49	0,65	0,16
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-1,03	-0,54	0,49
Коэффициент восстановления платежеспособности	x	0,365	x

Анализ Табл.4 показал, что, коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному значению, которое равно 2, коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательное значение, поэтому был рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. Фактическое значение коэффициента равно 0,365, это значит, что ООО «Баутехник» не сможет восстановить свою платежеспособность в ближайшие 6 месяцев, структура его баланса признается неудовлетворительной.

#### Список литературы

1. Александров О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: Инфра-М, 2010. – 288 с.
2. Болтава А.Л. Чумакова Н.А. Отечественные и зарубежные методики оценки вероятности банкротства организации (заказчиков услуг бухгалтерского аутсорсинга). Социально-экономический ежегодник - 2014. Краснодар, 2014. С. 85-92.
3. Экономический анализ. Учебное пособие / Т.С. Науменко, Н.А., Чумакова. – Краснодар: ЮИМ, 2012.

## ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА – ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

**Терентьева Н.Ю.**

Иркутский государственный университет путей сообщения, г.Иркутск

Экономика региона – сложный взаимосвязанный механизм, включающий не только совокупность предприятий и организаций производственного (промышленного, сельскохозяйственного), инфраструктурно-

обеспечивающего и социального назначения, расположенных на данной территории, но и всю гамму сложных экономических, управленческих, политических и социальных отношений между ними. Для управления этим многообразием отношений в экономике регионов используется множество инструментов, включающих формы, методы, средства осуществления процессов.

К инструментам управления социально-экономическим развитием регионов отнесем, прежде всего, нормативно-правовое обеспечение в форме концепций и стратегий регионального развития, государственных программ по сферам жизнедеятельности в соответствии с компетенцией ведомств- разработчиков программ, реестров госуслуг, предоставляемых на основе государственных заданий, административных регламентов, содержащих стандарты услуги и показатели результата и др. [3]. Кроме того, важным инструментом современного развития служит способ финансирования государственных организаций, где наблюдается постепенный переход от сметного финансирования, отказываться от которого в отдельных случаях нецелесообразно (например, оборонный комплекс), к программно-целевому финансированию и субсидированию из бюджета с возможностью получения самостоятельных дополнительных доходов. Инструментом оценки эффективности деятельности государственных организаций при осуществлении их бюджетирования большая роль отводится показателям результативности как самих организаций, так и госпрограмм, в рамках которых выделяются средства бюджетополучателям.

Расширение инструментария в системе управления экономикой региона предполагает создание новых методических подходов к его реализации. Тем не менее, многие инструменты управления в условиях бюджетирования, ориентированного на результат, не обеспечены нормативно-правовой базой, отсутствуют показатели результативности по государственным программам, не установлена взаимосвязь приоритетных направлений экономического развития с бюджетированием и др.

Для управления экономикой региона применяются разнообразные технологии, среди которых можно выделить следующие: а) традиционные: стратегическое планирование, программно-целевое управление, прогнозирование, налогообложение, корпоративные методы хозяйствования, формирование социального капитала и интеллектуального потенциала региона; б) инновационные: кластерные технологии по отраслям, региональный и социальный маркетинг, бенчмаркинг, аутсорсинг государственных услуг специализированным организациям, внедрение законодательных, налоговых, административных и имиджевых инструментов в управленческую деятельность; в) информационно-коммуникационные технологии: оказание государственных услуг в электронной форме, внедрение информатизации в образовании, бизнесе и др., расширение сферы применения Интернет-ресурсов и электронных систем и устройств связи и др.

Из традиционных технологий особого внимания заслуживает программно-целевое управление, заявленное в России приоритетным. Эта технология не нова, было множество как достижений, так и неудач, при этом для эффективного применения программно-целевого управления полезен зарубежный опыт. В современных условиях происходит переход от сметного расходования бюджетных средств к программному. Если в начале 2000-х гг. только часть расходов федерального бюджета осуществлялась по целевым программам (в 2003 г. – 8,4% расходов) [1], то в настоящее время федеральный бюджет составляется программным методом. Увеличение доли программно-целевого финансирования не ведет к росту расходов бюджета, являясь лишь альтернативой сметному финансированию государственных функций.

Как свидетельствует опыт развитых стран (США, Канады, Австралии, Германии, Японии, Новой Зеландии и др.), программно-целевое управление является преобладающей формой регулирования экономики регионов [7] и позволяют эффективно соединять цели программ и пути их достижения с помощью государственного и рыночного регулирования. В Евросоюзе программно-целевое управление широко используется с конца 80-х – начала 90-х годов XX века для снижения отставания в экономическом развитии регионов, повышения их конкурентоспособности и научно-технического уровня. Средства на инновационные проекты выделяются по контрактам при условии частичного (50%) финансирования собственными средствами. Во всех странах Евросоюза созданы специальные органы и бюджетные фонды по вопросам регионального развития.

В Германии среднесрочные региональные инвестиционные программы используются с середины 60-х годов XX века [11], охватывают две трети территорий и служат механизмом макроориентации экономики. В Швеции государство направляет из бюджета на региональное развитие провинций более трети необходимых средств. В Великобритании целевыми региональными программами охвачено 40% территории, в Норвегии — 90%. В Италии программы используются для поддержки юга, отстающего в социально-экономическом развитии от других регионов. Во Франции среднесрочные программы (наряду с краткосрочными) позволяют поддерживать структурное равновесие и развитие экономики. В Японии целевые программы используются для поддержки сельского хозяйства, стимулирования наукоемких отраслей и носят индикативный характер путем воздействия государственных программ на программы предприятий [6]. В Канаде инновационные исследования

[7] финансируются в рамках государственных программ, направленных на развитие инфраструктуры науки, стимулирование фундаментальных исследований, повышение квалификации исследователей. Таким образом, широкое применение в региональном управлении целевых программ позволяет комплексно решать имеющиеся на территории проблемы с привлечением заинтересованных государственных структур и бизнеса.

Рассмотрим кратко инновационные технологии. Кластерные технологии, как альтернатива отраслевого управления при ограниченных бюджетных средствах, повышают конкурентоспособность производственных комплексов и региона в целом. Они широко используются в разных странах, например: в Германии и Великобритании – биотехнологические кластеры, в Норвегии – кластер «морское хозяйство», в Финляндии – лесопромышленный кластер, в Венгрии – автомобильный кластер PANAC; в США кластеры производят 61% ВВП [5]. Преимущества кластерного управления заключаются в эффективном взаимодействии государства с бизнесом путем координации и влияния на принятие решений в определенном секторе экономики, особенно на малых и средних предприятиях. За счет переноса успешных методик на предприятия увеличивается их экономическая устойчивость, налоговые поступления в бюджет, возможности доступа к финансовым ресурсам, выход на внешние рынки, снижаются издержки, растут конкурентные преимущества [4]. В Иркутской области также создаются кластеры, несмотря на неудачи в швейной промышленности и пищевом бизнесе. Два кластера находятся в Ангарске – «Жилищная компания» и «Ангарский гипс», третий – региональная торговая сеть «Куручка рядом», объединяющая предприятия Иркутской области и Красноярского края, сельскохозяйственный кластер в поселке Усть-Ордынском и др. [8].

Технология бенчмаркинга предполагает внимательное изучение передового опыта управления, сбор, анализ и систематизацию информации в области инновационной, организационной, управленческой, стратегической, финансовой и др. деятельности с целью уменьшения бюджетных расходов, увеличения эффективности управления, роста отдачи затраченных средств и повышения качества государственных услуг [2]. Государственный региональный маркетинг как разновидность некоммерческого маркетинга подразумевает удовлетворение потребителей и производителей бюджетных услуг. Данная деятельность охватывает предоставление: а) государственных услуг (оборона, охрана общественного порядка, ликвидация чрезвычайных ситуаций, здравоохранение, образование, пенсионное обеспечение и др.); б) товаров, необходимых для функционирования бюджетных организаций (вооружение, боеприпасы, продукты питания и проч.); в) приватизацию государственных предприятий и организаций; г) разработку законодательной базы по предоставлению государственных услуг, участию в выборах, исполнению воинской обязанности и др. [9]. Социальный маркетинг в управлении регионом используется для улучшения жизни общества, включая реализацию социальных программ, взаимодействие государства, общества и предприятий, что выражается в социальной ответственности бизнеса [10].

В настоящее время в России основными механизмами управления становятся: программно-целевое управление, мультипроектное управление, бюджетирование, ориентированное на результат, и результативное управление. Широко используемый в зарубежных странах метод бюджетирования, ориентированного на результат, как механизм планирования, исполнения и контроля бюджета обеспечивает распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства на основе госпрограмм, что позволяет соизмерять затраты, результативность и эффективность бюджетных расходов при достижении запланированных результатов.

Таким образом, использование традиционных и современных технологий в управлении экономикой региона, с учетом зарубежного опыта и российской специфики, является наиболее перспективным путем решения существующих на территории проблем.

#### Список литературы

1. Аналитический Интернет журнал «РПМонитор» «Русская доктрина» часть 3, глава 7 «Какой административный аппарат нужен России»; доклад на заседании правительства РФ вице-преьера Б. Алешина; интервью С. Мигина – эксперта НИСИПП от 10.12.2003; М.Краснов «Такая административная реформа ничего не даст» журнал «Политическая жизнь» - № 6, 8. - 2005 г. и др.
2. Бенчмаркинг. – URL: <http://www.viktorova-ts.ru/page97/page135/index.html>
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации (по сост. на 20.01.2012 г.) федер. закон РФ № 145-ФЗ от 31.07.1998 г./ принят ГД ФС РФ 17.07.98 г.
4. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой./ Д.П. Карпова// Региональная экономика и управление / Вятский государственный университет. – Киров: ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов». - 2007. - №4. - URL: <http://region.mcnip.ru> .

5. Материалы круглого стола «Регионы России – инвестиционная привлекательность и кредитоспособность». - Москва, 2006 г. -11 июля.
6. Окимото Д. Японский опыт государственного вмешательства в функционирование рынка / Д.Окимото.- М.: АО «Япония сегодня»,1991. - 237 с.
7. Практика регионального программирования. Опыт развитых стран в области программирования регионального развития. - URL: <http://studyspace.ru/regionalnaya-ekonomika/vopros-42.-praktika-regionalnogo-programmirovaniya.html>
8. Соколов И. Кластерные технологии формируют будущее./ И.Соколов// Капиталист. – 2006. - №5 (15) – URL: <http://www.kapitalpress.ru/kapitalist/archive/2006/15/234/>
9. Соловьев Б.А., Годин А.М., Алексунин В.А., Мурахтанова Н.М., Панкрухин А.П. и др. Региональный маркетинг./ Под ред. Соловьева Б.А. – URL: <http://spimash.ru/2007/06/21/marketing-regiona..html>
10. Социальный маркетинг Википедия. - URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
11. Стефанин А.Л., Мировой опыт применения программно-целевого подхода в научно-технической сфере. / А.Л. Стефанин// Новости науки и технологий/ учредитель ГУ «БелИСА».— Минск: ГУ «БелИСА». 2008, №3(9). - URL: [http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3\\_2008/art9\\_9\\_2008.html](http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3_2008/art9_9_2008.html)

## ЖКХ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА

**Борисова Н.И., Борисов А.В.**

ФГБОУ ВПО Волгоградский архитектурно-строительный университет, г.Волгоград, Россия

В условиях инновационного развития экономики России поставлены и решаются кардинальные задачи социально-экономического развития. Среди них – полная переориентация экономической политики на человека и на многократное повышение эффективности и результативности производства. В связи с этим главной целью развития России и каждого ее региона является создание условий достойной жизни людей. По основным показателям качества жизни стране предстоит выйти на уровень развитых 76 стран мира и предоставить возможности каждому своему гражданину самостоятельно формировать свой образ жизни. В качестве основных средств достижения этой цели можно назвать стимулирование инициативной и творческой деловой активности человека. Опыт стремительно развивающихся стран Юго-Восточной Азии, Японии и ряда других, а также отечественный опыт прошлых лет в определенных сферах науки, производства и управления (ВПК, создание и деятельность ракетно-космического и ядерного комплексов) говорят о том, что сегодня главным фактором экономического роста становится сам человек. [5]

Человек является «двигателем» научно-технического прогресса, от работы которого зависит успешное его развитие. Но, человек – это живой организм, который имеет свойство уставать, «изнашиваться», т.е. не имеющий возможности работать постоянно без перерыва. Отдых - восстановление своих физических и умственных способностей у человека заложено природой. Таким образом, для воспроизводства физических и умственных сил человека необходимо создание нормальных условий для его жизнедеятельности (удовлетворение, в первую очередь, естественных потребностей в пище, одежде, жилище и т.п.). Причем, для нормального качества воспроизводства трудоспособности человека любой профессии и квалификации необходимы соответствующие техническому прогрессу условия, как на рабочем месте, так и вне его, т.е. нормальные жилищные условия (отдых дома), нормальные социальные условия (заработная плата, развлечения, отдых вне дома).

Мы убеждены, что при создании соответствующих условий жизни и труда люди способны достигать удивительных результатов в генерировании идей, применении творческих подходов к решению задач и в результате многократно повышать эффективность своего труда. В создании же таких условий, способствующих воспроизводству рабочей силы, важная роль отводится жилищно-коммунальному хозяйству, как отрасли, обеспечивающей нормальный уровень инфраструктуры жизнедеятельности человека. Инфраструктура жизнедеятельности человека (населения) представляет собой систему институтов, факторов и условий, необходимых для его нормальных условий жизнедеятельности и развития (Рисунок 1).



Рис.1. Инфраструктура жизнедеятельности населения

Источник: А.В. Бачурин. Эволюция рынка при капитализме и государственном регулировании // Экономист, 1991, №2, с.80, интерпретация авторов

Основными элементами рыночной инфраструктуры населения региона являются:

- информационные системы и система телекоммуникаций;
- банковская система;
- поддержка и развитие сферы гражданского права (юрисконсультанты, нотариусы, адвокаты);
- торговая сеть (торговые дома, биржи, транспорт);
- страховые, финансовые и консалтинговые компании;
- инфраструктура приватизации;
- система поддержки малого и среднего предпринимательства;
- подготовка специалистов для рыночной экономики.

В каждой инфраструктурной сфере абсолютно необходимо поддерживать минимальный уровень и в то же время предпринимать соответствующие шаги по развитию и наращиванию общего потенциала условий жизнеобеспечения и жизнедеятельности людей.

Все перечисленные элементы региональной инфраструктуры жизнедеятельности населения аналогичны элементам инфраструктуры жизнедеятельности населения малого города. Каждый элемент инфраструктуры важен и необходим человеку для его нормальной жизнедеятельности. Одним из ключевых элементов в выше приведенной инфраструктуре является жилье. Рассмотрим значение данного элемента для каждого человека.

Трудно переоценить значение жилья для человека. Жилье – это важнейший элемент жизни, основа существования человека, это его среда обитания. С помощью жилья человек удовлетворяет потребность в защите от изменений внешних природно-климатических факторов. Жилье также обеспечивает человеку материальный и психологический комфорт. Функциональной целью жилья является создание среды обитания для человека более комфортной, чем окружающая среда. С помощью собственного жилища человек формирует свой собственный микромир, позволяющий ему обеспечить себе не только защиту от изменений природных факторов, но и от психологического воздействия внешнего окружения, часто приводящего к стрессу. Особенно остро это проявляется с ускорением темпа жизни в крупных городах. Увеличивающиеся психологические нагрузки на человека вынуждают его искать укрытия и защиты в созданном им микромире, в его жилище. Подтверждением

сказанному служит наблюдающаяся в развитых странах тенденция к индивидуализации жилья, стремление людей иметь свой собственный (индивидуальный) дом [1].

Нельзя не отметить, что в любом из обозначенных элементов инфраструктуры жизнедеятельности человека (в том числе и жилье) базовой, фондообразующей составляющей выступает жилищно-коммунальное хозяйство. На сегодняшний день, именно жилищно-коммунальное хозяйство является главным участником в создании условий для нормальной трудовой деятельности и воспроизводства рабочей силы. Жилищно-коммунальное хозяйство – это важнейший элемент национальной экономики, затрагивающее интересы каждого человека, это специфическая сфера деятельности, от которой зависит качество жизни любого города, области, региона, страны и т.п.

Важную роль в развитии экономики малых городов играет социально-экономическая сущность жилищно-коммунальной отрасли. Социально-экономическая сущность ЖКХ определяется его важной ролью в повышении производительности общественного труда. Для достижения высокой производительности труда работников предприятий в любой отрасли экономики России требуется больше рабочего времени, больше физической и умственной энергии человека.

За прошедшие 14 лет производительность труда в стране увеличилась лишь в 1,5 раза, при этом ВВП практически удвоился. Сейчас средняя производительность российского работника соответствует лишь 26% выработки одного занятого в экономике США. Например, на трех крупнейших российских сталелитейных заводах - Магнитогорском, Новолипецком и Череповецком - рабочий в среднем производит продукции в 2 раза меньше, чем его коллега из Южной Кореи. В строительстве жилых домов - в 4,5 раза меньше: строитель в России строит 18 кв. м жилья в год, а американец - 84 кв. м. [2]

Таким образом, многочисленные исследования уровня производительности труда основных отраслей народного хозяйства России, проведенные американскими специалистами, показали спад основных показателей по производительности труда большинства промышленных российских предприятий по сравнению с аналогичными показателями лучших международных компаний. Одной из основных причин снижения уровня производительности предприятий малых городов является несоответствие жизненных условий россиян современному уровню производства или, другими словами, не обеспечивается нормального процесса воспроизводства рабочей силы. [2]

В связи с этим главной целью развития России и каждого ее региона, города, малого города, села должно стать создание нормальных условий жизни людей, а главной задачей - поддержание минимального уровня и в то же время предпринять соответствующие шаги по развитию и наращиванию общего потенциала условий жизнеобеспечения и жизнедеятельности людей. В этом направлении в России делается не мало.

Так, в настоящее время одним из приоритетных направлений создания нормальных условий жизни россиян является внедрение и реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье». Данный проект заключается в развитии рынка ипотечного кредитования, предоставлении льгот и субсидий на приобретение жилья молодым семьям, субсидирование местных властей для стимуляции строительства. Сегодня основная проблема на рынке ипотечного кредитования – большие объемы и малые сроки возврата кредита. У банков не хватает собственных долгосрочных ресурсов, для того чтобы выдавать ипотечные кредиты на срок больше 15 лет. В мировой практике эта проблема решается через выпуск банками долгосрочных ипотечных облигаций, позволяющий им привлечь средства частных инвесторов. Чем больше денег окажется у банка, тем больше он сможет выдать кредитов под более низкие проценты. Другой вариант решения проблемы – рефинансирование ипотечных кредитов. Требования по ипотечным кредитам перенаправляются в другой финансовый институт, который сам выпускает ипотечные ценные бумаги и размещает их на фондовом рынке. Правительством РФ был создан собственный оператор вторичного рынка со 100-процентным государственным капиталом – ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Эта организация обеспечивает рефинансирование ипотечных кредитов в большом объеме, благодаря чему появляется возможность развивать ипотеку. Претендовать на субсидии при покупке жилья могут молодые семьи. Молодой считается семья, «возраст супругов в которых не превышает 30 лет, либо семьи, состоящие из одного родителя в возрасте до 30 лет и одного и более детей, признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий. [3]

Таким образом, жилище и система его обслуживания, образуя крупнейшую отрасль городского хозяйства, являются основой и началом жизнедеятельности человека. Вся городская сфера обслуживания ориентирована, в основном, либо на предоставление услуг непосредственно человеку (торговля, транспорт, здравоохранение и т. д.), либо опосредованно через жилищно-коммунальное хозяйство (содержание жилищного фонда, водоснабжение, канализация, теплоснабжение и т. д.). Поэтому можно заключить, что жилищно-коммунальное хозяйство, жилищная сфера является основным ядром, формирующим городское хозяйство, основная цель которого обеспечить достойные условия жизни каждому жителю города.

### Список литературы

1. Боголюбов В.С., Васильева Н.В. Совершенствование экономических отношений в жилищной сфере: Учеб. Пособие.-СПб.: СПбГИЭА, 1999.
2. Борисова Н.И. Причины низкой производительности труда в России / Н. И. Борисова, Т. Ткачева // Вклад молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области : материалы XXIV внутривуз. науч.-практ. конф., г. Волгоград, 12 апр. 2012 г. - Волгоград : Изд-во ВолгГАСУ, 2012. - С. 351
3. Борисова, Н. И. Проблемы социально-трудоустройственной сферы России в современных условиях / Н. И. Борисова, А. В. Борисов, Я.А. Дасаева // Развитие экономики региона: взгляд в будущее [Электронный ресурс] : материалы III городской научно-практической конференции, 6 декабря 2013 г.- Волгоград : Изд-во ВолгГАСУ, 2014.
4. Министерство строительства и ЖКХ РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gosstroy.gov.ru> Дата обращения: 22.11.2014.
5. Минрегион России [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.minregion.ru>. Дата обращения: 22.11.2014.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

**Астанина М.А., Орехов В.И.**

Московский институт современного академического образования, г.Москва

Интеллектуальный капитал на сегодняшний день это не только основной ресурс современного производства при оценке интеллектуального труда персонала. Это важнейший компонент, определяющий рыночную стоимость современной компании. Одними из первых решением проблемы оценки интеллектуального капитала занимались Л. Эдвинссон и М. Мэлоун. Основной целью их исследования было создание методики количественной оценки интеллектуального капитала в качестве внутреннего ресурса компании. По мнению ученых, интеллектуальным капиталом фирмы является обладание знаниями, практическим опытом, организационными навыками, связями с потребителями и профессиональной квалификацией. Все это и обеспечивает компании конкурентные преимущества на рынке. Причем авторы считали, что главным условием успеха является рассмотрение всех этих факторов в режиме реального времени. Однако надежные методы оценки интеллектуального капитала получить не удалось.

Известный шведский ученый и практик оценки и управления интеллектуальным капиталом Karl-Erik Sveiby предложил для оценки интеллектуального капитала метод соотношения рыночной и балансовой стоимости предприятия, согласно которому интеллектуальный капитал представляет собой разницу между величиной рыночной стоимости фирмы и ее балансовой стоимостью, взятой из финансовых отчетов [3]

Д. Тобин для оценки интеллектуальности компании предложил более надежный показатель — отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замены. Такая модель позволяет достаточно быстро и просто оценить величину интеллектуального капитала для ряда сопоставимых компаний. Однако данный метод противоречив, так как числитель и знаменатель представляют разные вычислительные процедуры. Балансовая стоимость — отражение принципов бухгалтерского учета, событий и решений, уже произошедших в компании, а рыночная стоимость — отражение текущей деятельности и стратегического положения. А. Пулик выдвинул методику определения стоимости, добавленной интеллектуальным капиталом, который рассматривается как совокупность структурного и человеческого капитала при оценке интеллектуального труда персонала. В его методике главное внимание уделяется анализу состава и структуры капитала предприятия. Она включает в себя 5 этапов.

1) Вычисление добавленной стоимости.

Данный этап основан на сопоставления валового дохода от продажи и затрат по схеме «затраты – выпуск», но в состав затрат не включаются расходы, связанные с оплатой рабочей силы как живого носителя интеллектуального капитала предприятия. Поэтому добавленная стоимость складывается из эквивалента оплаты труда и стоимости прибавочного продукта, который принимает форму прибыли предприятия:

$$VA = O - I,$$

где VA – добавленная стоимость (Value Added O - полный доход от продажи изделий и услуг на рынке (Output); I - затраты за вычетом издержек по оплате труда (Input) [1]

2) Вычисление коэффициентов стоимости, добавленной физическим, финансовым и человеческим капиталом.

а) Коэффициент стоимости, добавленной физическим и финансовым капиталом VACA (Value Added Capital Coefficient) характеризует отдачу в расчете на единицу материальных и финансовых затрат без учета затрат на оплату труда персонала:

$$VACA = VA / CE,$$

где CE – использованный физический и финансовый капитал.

б) Коэффициент созданной человеческим капиталом добавленной стоимости VANU (Value Added Human Capital Coefficient) показывает, сколько добавленной стоимости было создано в расчете на денежную единицу, потраченную на рабочую силу:

$$VANU = VA / HC$$

где HC – человеческий капитал, определяемый как сумма всех затрат на персонал.

3) Определение стоимости, добавленной структурным капиталом.

В связи с тем, что А. Пулик рассматривает структурный капитал как разность интеллектуального и человеческого капитала, то соответственно, добавленная стоимость должна содержать в себе часть, которую можно отнести на эффект структурного капитала. Затраты на персонал являются частью добавленной стоимости. Если вычесть их из добавленной стоимости, то в остатке будет оценка доли структурного капитала в абсолютном выражении:

$$SC = VA - HC,$$

где SC – часть добавленной стоимости, относимая на структурный капитал (Structural Capital).

4) Определение относительной доли вклада структурного капитала в добавленную стоимость предприятия:

$$VAST = SC / VA$$

где VAST – коэффициент, показывающий вклад структурного капитала в создание добавленной стоимости.

5) Определение интеллектуального потенциала предприятия.

$$VAIC = VA / IC = (HC + SC) / (HC + SC + CE)$$

где IC = HC + SC + CE – общая стоимость продукции предприятия. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно используются потенциалы предприятия – как финансовый, так и интеллектуальный [2]

В связи с большим количеством зарубежных методик оценки интеллектуального капитала их объединяют в следующие группы: непосредственные методы (direct intellectual capital methods), основанные на непосредственной денежной оценке различных составляющих интеллектуального капитала. К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов интеллектуального капитала. После того, как оценены отдельные компоненты интеллектуального капитала или даже отдельные активы, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала компании; методы рыночной капитализации (market capitalization methods) — оценивающие разницу между рыночной стоимостью и балансовой стоимостью активов. Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов; методы рентабельности активов (return on assets methods) — разница между среднеотраслевой рентабельностью активов и рентабельностью предприятия есть дополнительная эффективность, которую генерирует интеллектуальный капитал. Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от интеллектуального капитала, полученная разность умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока получается стоимость интеллектуального капитала компании; индикаторные методы (scorecard methods), оценивающие различные индексы и индикаторы, которые, как предполагается, влияют на величину интеллектуального капитала. Оценка в денежной форме не осуществляется. Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. В связи с тем, что применение этих методов не предполагает получение денежной оценки интеллектуального капитала, можно считать их подобными методам диагностической информационной системы.

#### Список литературы

1. Астанина М.А., Карагодина О.В., Орехов В.И., Орехова Т.Р. Современные концепции повышения эффективности производительности совокупного труда в условиях развития новой экономики. Учебно-методическое пособие (модульная программа) для студентов по направлению подготовки 38.03.01. "Экономика"

2. Звонников.И., Писарева О.М.Интеллектуальный менеджмент: новые подходы к подготовке управленческих кадров для экономических знаний// Высшее образование сегодня №1, 2011
3. Тугускина Г.Н. Отечественный и зарубежный опыт оценки интеллектуального капитала организаций // Креативная экономика. — 2009. — № 5 (29). — с.

## ИНТЕРАКТИВНОСТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ МОНЕТИЗАЦИИ ТЕЛЕВИДЕНИЯ

**Ливсон М.В.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В настоящее время телевидение является наиболее массовым средством донесения информации до потребителя.

Чтобы привлечь внимание аудитории и повысить рейтинги передач, телекомпании анализируют потребности и пожелания аудитории, проводя разнообразные рейтинговые опросы, формируя свои программы в соответствии с результатами этих измерений.

Вопросы изучения предпочтений аудитории ставились телекомпаниями на протяжении всей истории существования телевидения. Основные методы сводились к изучению писем и звонков на телестудию.

Однако такими методами можно было изучать предпочтения аудитории в общем. Но в настоящее время появилась необходимость и возможность оценить персональную интерактивность, обеспечивающую безотлагательное предоставление пользователю по его запросу любого информационного материала, имеющегося в телевизионном меню поставщика, причем режим предоставления информации должен определяться пользователем. Важнейшим направлением здесь является переход от широкоэмитерных технологий к узконаправленным и индивидуальным: из пассивных потребителей общедоступной теле- и видеoinформации телезрители превращаются в активных участников процесса формирования и распространения телепрограмм.

Термин «интерактивность» образован от английских понятий: *inter* – «между» и *active* – «деятельность, активность», т.е. активное взаимодействие между пользователем и источником информации.

В свою очередь, интерактивное телевидение можно определить, как систему телевидения, обеспечивающую пользователю возможность выбора вида телепередачи и времени начала ее воспроизведения [<http://www.starlink.info>].

Международный союз электросвязи (МСЭ) определяет службы интерактивного телевидения как службы, позволяющие телезрителю реагировать в реальном или квазиреальном времени на характер и содержание предоставляемых услуг путем передачи соответствующих сообщений в центр управления, телестудию или иным провайдером услуг, вовлеченных в интерактивный процесс [1].

Среди методов регулирования интерактивности телевидения специалисты [2] выделяют наличие или отсутствие дополнительных услуг:

Так, интерактивное телевидение можно классифицировать по следующим направлениям:

- Без дополнительных услуг. Телезрители имеют возможность просмотра заказанных программ в определенное время («видео по требованию»);
- С дополнительными услугами. Обеспечивают пользователю возможности расширенного спектра сервисов, иногда не связанного с просмотром телевизионного контента (банковские операции на дому, участие в аукционах, участие в голосовании, образование и обучение, предоставление пользователю библиотек информационных материалов и доступа к дополнительным информационным ресурсам, в том числе к ресурсам Интернета, и др.). Одновременно с просмотром телевизионных программ зрители могут совершать действия, непосредственно относящиеся к текущей телепередаче, например, запрашивать и получать дополнительные сведения: информацию о программе, ее авторах и участниках, анонсы будущих передач, материалы по той же теме, не вошедшие в основную телепрограмму. Они имеют доступ к архиву прошлых выпусков программы и возможность в ходе передачи совершать покупки сопутствующих товаров и услуг (телевизионная коммерция).

При данной схеме телекомпании могут повысить интерактивность, предложив зрителю заполнить анкеты, а также использовать другие предлагаемые формы обратной связи. Таким образом, зритель может оказывать непосредственное влияние на ход передачи, стать соавтором, выбирая декорации, ведущего и варианты развития сценария передачи или фильма. У зрителей появляется возможность смотреть новостные программы, скомпонованные на свой вкус.

Положительным примером является стратегия телекомпании НТВ, которая позволила зрителям программы «Центральное телевидение» самим выбирать сюжеты для просмотра путем голосования на сайте телепередачи.

Новая стратегия развития российского телевидения позволяет реализовать персонифицированный подход к видеоконтенту. Такой подход изменит способ монетизации телевидения, так как за доступ к определенному, но более качественному контенту придется платить. Телевизионные компании будут получать деньги непосредственно от самого телезрителя. Как следствие, изменится система размещения рекламы, так как рекламодатели получают более суженную, но именно свою целевую аудиторию. Новая контекстная реклама станет более интерактивной и ориентированной на нужды потребителя, чем когда-либо. Она укажет на продукты, которые действительно нужны, не засоряя при этом восприятие бесполезной информацией.

Персонализация телевизионного контента преследует цель привлечения большего числа пользователей, а также дает возможность формирования целевой аудитории, заинтересованной именно в данном телевизионном продукте. Такая заинтересованность позволит телекомпаниям более эффективно формировать входящие финансовые потоки. В свою очередь рекламные компании, ориентируясь на определенную группу пользователей, заинтересуются размещением контекстной рекламой на определенном телевизионном пространстве, что также повысит экономическую эффективность деятельности телевизионных компаний.

Новые формы телевидения потребовали и новых форм финансирования: в этих условиях подписка на определенные телеканалы или «пакеты» телеканалов становится основной формой финансовых взаимоотношений между телекомпанией и аудиторией.

Подписка на телеканалы представляет собой относительно новый способ финансирования телеиндустрии.

Для зрителей недостаток этого способа заключается в высокой стоимости первоначального подключения, для телеиндустрии недостатком является необходимость быстрого привлечения значительного инвестирования для создания первичной абонентской базы. Однако возможность самим формировать или выбирать свою сетку вещания является для современных зрителей столь привлекательным преимуществом, что многие все чаще становятся подписчиками платных телевизионных услуг. Для самих телекомпаний важнейшим экономическим преимуществом становится комбинирование подписки и рекламных доходов, что придает определенную стабильность новым услугам телевидения.

Еще одним неявным, но важнейшим преимуществом, появляющимся в результате развития подписки на телеканалы, становится создание зрительских баз данных. Включающие в себя основные демографические характеристики аудитории, эти базы данных аккумулируют весьма важную для рекламодателей информацию и потому могут быть проданы заинтересованным компаниям. Многие телеканалы, опираясь на этот источник дохода, уже предлагают свой контент бесплатно, с одним только условием – предоставления зрителями информации о своем потребительском «профиле».

В заключение необходимо отметить, что обратная связь со зрителем, присутствующая в явном или неявном виде, открывает безграничные возможности для маркетологов, социологов, экономистов, поднимает на новый уровень электронную коммерцию.

Основная задача поставщиков видеоконтента состоит на данном этапе в привлечении аудитории, от которой, в первую очередь, зависит экономическая эффективность деятельности организаций телевизионного бизнеса.

#### **Список литературы**

1. Основы медиабизнеса: учебник для студентов вузов / под ред. Е.Л. Вартаковой. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.itu.int/ru> Дата обращения 28.02.2015.
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.starlink.info> Дата обращения 28.02.2015.

# КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Пронина Е.В.**

Московский государственный технический университет гражданской авиации, г.Москва

В современных условиях как никогда раньше возникает объективная необходимость количественного обоснования эффективности управленческих решений, руководителям предприятий нужны объективные методы и методики анализа и оценки эффективности их деятельности. Как показывает анализ литературных источников, в настоящее время нет единого подхода к решению этой задачи. «На практике применяются различные методические рекомендации, разные группы показателей, по-разному рассчитываются величины отдельных показателей, коэффициентов и критериев» ([1], с. 489). К сожалению, до сих пор нет четкого определения понятия «критерий эффективности». Встречаются термины «критерий оптимальности», «критерий качества», «критерий принятия решения», «критерий управления» и др. Понятия «критерий эффективности» и «показатель эффективности», как правило, употребляются как синонимы, задачи формирования критериев эффективности сводят к задачам формирования показателей эффективности. Даже наш известнейший теоретик Е.С. Вентцель писала в своей книге: «Чтобы судить об эффективности операции и сравнивать между собой по эффективности различно организованные операции, нужно иметь некоторый числовой критерий оценки или показатель эффективности (в некоторых руководствах показатель эффективности называют «целевой функцией»)» ([2], с. 12). Однако, как показывает практика, отождествление понятий критерия и показателя эффективности внесло существенную путаницу в теорию эффективности и явилось известным тормозом внедрения в практику управления производством количественных методов анализа и оценки эффективности.

Критерий – философская категория, выражающая «предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможных решений (альтернатив) и выбора наилучшего» ([3], с. 663). В настоящее время самыми спорными являются следующие два вопроса: первый – об объективности и субъективности критериев и второй – о принципиальной и практической возможности построения интегрального критерия эффективности деятельности.

Ответ на первый вопрос содержится в трудах по философии и теории принятия решений, где подчеркивается, что, во-первых, критерии оптимальности в сложных системах не носят абсолютного характера, они задаются и формируются всегда в зависимости от конкретных условий, и, во-вторых, в человеческих решениях чаще всего «объективное» невозможно, а качество «субъективного» решения сильно зависит не только от личности лица, принимающего решение (далее ЛПР), но и от методов и процедур разработки и обоснования решений.

Отвечая на второй вопрос, необходимо отметить, что принципиальная возможность построения единого интегрального критерия эффективности сложной производственной системы, безусловно, объективно существует, поскольку интегральный критерий отражает генеральную цель функционирования и развития системы. Что же касается практической возможности построения математической модели упомянутого критерия, то она зависит от множества объективных и субъективных причин. Еще в плане ГОЭЛРО был сформулирован критерий эффективности производства как «достижение наибольших результатов при наименьших усилиях». Однако впоследствии с переходом к административным методам управления и внедрением затратного механизма планирования объективная необходимость в разработке математических моделей упомянутого критерия отпала. В практике планирования и управления производством предприятий использовался (да и сейчас используется) критерий выполнения плана, задаваемого вышестоящим органом, любой ценой. Этот критерий чрезвычайно прост, и поэтому исследования по построению критериев эффективности производства не проводились. В настоящее время, в условиях рыночных отношений и ужесточения конкуренции проблема критериев эффективности и методов их использования в управлении производством выдвигается в ряд первостепенных. Для ее успешного решения необходимо с позиций методологии системного подхода провести критический анализ достижений в области математической разработки критериев оптимальности и методов многокритериальной оптимизации и отобрать все то, что полезно для практической реализации.

Сформулируем ряд положений теории и практики разработки и применения математических моделей критериев эффективности.

Первое положение. Под критерием эффективности понимается признак, на основании которого производится соизмерение цели, средств и результата функционирования и развития предприятия для оценки и сравнения эффективности принимаемых управленческих решений. При этом управленческое решение считается

эффективным, если оно обеспечивает «достижение производственной цели с наименьшими затратами средств (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. II, с. 608) или «производство максимума продукта минимумом труда», т.е. «сведение стоимости единицы продукта к ее минимуму» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 48, с. 21).

Второе положение. Критерии эффективности делятся на три группы:

-критерии типа «затраты – эффект» или «эффект – затраты», которые основаны на сравнении затрат средств с результатами того или иного курса действий с учетом не только технико-экономических показателей, но и оценки социальных последствий того или иного курса (достижение производственной цели);

-«элиминирующие» критерии, которые вводятся для того, чтобы установить диапазоны желаемых значений важнейших характеристик деятельности и исключить все варианты, по которым хотя бы одна характеристика не попадает в требуемый диапазон;

-«взвешивающие» критерии, представляющие собой искусственно построенные «коэффициенты важности» вариантов, которые используются для сравнения и классификации последних.

Третье положение. Критерии эффективности строятся на множестве показателей и измерителей эффективности в соответствии с целями функционирования и развития предприятия по схеме:

$$M_{Ц} \rightarrow M_{П} \rightarrow M_{К},$$

где  $M_{Ц}$ ,  $M_{П}$ ,  $M_{К}$  - множества целей, показателей и критериев эффективности, соответственно. Эти множества представляются в виде дерева целей, дерева показателей и дерева критериев эффективности, соответственно.

Четвертое положение. Включаемые в математические модели критериев показатели эффективности представляются в виде функций или функционалов. При этом все возможные факторы, определяющие эффективность, делятся на две группы:

- контролируемые (управляемые) факторы, выбор которых находится в распоряжении ЛПР;
- неконтролируемые (неуправляемые) факторы, на которые ЛПР влиять не может.

Факторы первой группы детерминированные. Что же касается факторов второй группы, то они могут быть детерминированными, стохастическими или неопределенными. В соответствии с этой классификацией различают три вида моделей критериев эффективности принятия решений: детерминированные, стохастические и эвристические.

Конспективно изложенные выше положения можно рассматривать как минимально необходимые для предлагаемого автором подхода к формированию математических моделей критериев эффективности деятельности предприятия.

В дополнение к сказанному следует сделать важное замечание о терминах «критерий эффективности» и «критерий оптимальности». По мнению автора, это не тождественные термины. Критерий оптимальности – количественная форма выражения любого критерия, в то время как критерий эффективности отражает существенные содержательные стороны задачи управления (достижение предприятием цели при наименьших затратах средств). Критерий оптимальности управления, взятый изолированно, может вообще не соответствовать задаче эффективного управления.

На основе вышеизложенного обобщенную модель критерия эффективности деятельности предприятия можно представить как систему следующих критериев:

$$\left. \begin{aligned} S(\omega, \xi, t) &\rightarrow \min; \\ Y(\omega, \xi, t) &\geq Y_U^i; \\ U(\omega, \xi, t) &\leq U_U^i; \\ \omega &\in R_1[\omega]; \\ \xi &\in R_2[\xi]; \\ t &\in [t_0, t_1], \end{aligned} \right\}$$

где  $S(\omega, \xi, t)$  - интегральный измеритель экономической эффективности, представляющий собой стоимость единицы результата функционирования предприятия за время  $t$ ;  $Y(\omega, \xi, t)$  - результат функционирования предприятия за время  $t$ ;  $U(\omega, \xi, t)$  - затраты совокупного (живого и прошлого) труда на получение результата  $Y(\omega, \xi, t)$ ;  $\omega$  - вектор управляемых факторов (параметров управления);  $\xi$  - вектор неуправляемых факторов

(параметров внешней среды);  $t_0$  и  $t_1$  - начало и конец рассматриваемого периода;  $R_1[\omega]$ ,  $R_2[\xi]$  - ограничения на соответствующие векторы;  $Y_{Ц}^t, U_{Ц}^t$  - целевые нормативы-ограничения.

#### Список литературы

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник/Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Вентцель Е.С. Исследование операций. – М.: Советское радио, 1972.
3. Советский энциклопедический словарь./Гл. ред. С.М. Ковалев. – М.: Советская энциклопедия, 1979.

## МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ОБРАЩЕНИЯ ТБО

**Коростиев А.В., Мурзин А.Д.**

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

По данным ООН в мировых масштабах среда обитания человека подвергается воздействию более трех миллиардов тонн твердо-бытовых отходов (ТБО) ежегодно [3]. В свою очередь замусоривание природной среды вызывает негативные физико-химические и биологические эффекты. Экологические последствия такого опасного явления могут проявляться не только в эстетико-психологическом дискомфорте для жизни человека, но и в формировании условий распространения опасных заболеваний и ухудшении эпидемиологической обстановки. Проблема загрязнения окружающей среды сегодня особенно актуальна именно в городских условиях, где концентрируются большинство экологически опасных факторов. Во многих городах, особенно крупных, задачи утилизации твердо-бытовых отходов переходят в разряд системных, ставя под угрозу жизнь и здоровье людей [3].

Модель общественного устройства, основанная на государственном регулировании экономики, предполагает решение различных социально-экономических проблем преимущественно с помощью директивного нормативно-правового механизма. основополагающая задача государственного регулирования обращения твердо-бытовых отходов хозяйственной деятельности в муниципальных образованиях заключается в защите интересов всех экономических субъектов, прямо или косвенно вовлеченных в данную сферу. Государство должно обеспечить в практике хозяйственной деятельности эффективную реализацию общепризнанного принципа «загрязнитель платит», предполагающего установление обязательной платы для экономических субъектов, являющихся источниками образования отходов.

Величина подобных экологических платежей должна формироваться с учетом спроса и предложения на рынке обращения отходов. С этой целью к общественным институтам может быть обращен запрос на совместное создание условий развития предпринимательства, товарных рынков и рынков услуг в сфере обращения твердых бытовых отходов хозяйственной деятельности. Субсидирование подобных мероприятий будет способствовать притоку предпринимателей в сферу обращения отходов и позволит им своевременно благоустроить места сбора бытовых отходов, а также повысить эффективность процесса вывоза и переработки отходов. Государство может усилить потенциал разработки программ в сфере обращения отходов и их дополнительного финансирования, а общество получит полезный эффект от внедрения и использования ресурсосберегающих технологий[2].

Интересы субъектов обращения отходов хозяйственной деятельности в муниципальных образованиях можно структурировать следующим образом:

1. Государство – осуществляет стратегическое планирование управления обращением отходов на различных территориях, ведет государственный статистический учет, способствует устранению конфликтов в сфере обращения отходов, взимает плату за утилизацию отходов, реализует задачи пополнения бюджета за счет платного отвода земель на строительство полигонов ТБО и мусороперерабатывающих предприятий, за счет пошлин со сделок купли-продажи ресурсов ТБО.

2. Общество – формирует рынки утилизации отходов хозяйственной деятельности, организует сбор ценных компонентов и использование продукции мусороперерабатывающих предприятий, производит общественно полезные блага за счет использования вторичного сырья, в том числе в промышленности и строительстве, а также за счет экологически безопасного захоронения неиспользованных компонентов отходов, предоставляет обоснованные и достоверные сведения об объемах отходов.

3. Физических и юридических лица –приобретают юридическое обеспечение гарантий прав на отходы и их утилизацию, выступающее стимулом к инвестициям в технологии переработки мусора и организацию эффективного производства продукции их вторичных ресурсов, получают возможность долгосрочного пользования объектами хранения и переработки твердых отходов, залога отводимой для строительства полигонов отходов земли или права ее аренды, компенсации внешних отрицательных (загрязнение окружающей среды) и положительных (получение доходов от объектов обращения отходов) издержек (экстерналий).

Существующее законодательство определяют основные требования к физическим и юридическим лицам при обращении с отходами производства и потребления, а также разграничивает полномочия Федерации, субъектов Федерации и местного самоуправления в сфере обращения твердых отходов.

Схематично действующая в настоящее время структура управления и контроля обращения отходов производства и потребления показана на Рисунке 1.



Рис.1. Действующая структура управления и контроля обращения твердых отходов хозяйственной деятельности в муниципальных образованиях

По результатам анализа существующей системы управления обращением твердых бытовых отходов выявлены существенные организационные недостатки. Реформирование существующей системы управления обращением отходов в муниципальных образованиях, по нашему мнению, следует производить с учетом принципов рационального разграничения функций федеральных, региональных и местных органов власти, а также многообразия форм собственности и процессов монополизации.

Вместе с тем, даже оптимальное сочетание федеральной, государственной и муниципальной формы собственности в сфере управления обращением отходов хозяйственной деятельности постоянно требует решения организационно-управленческих задач различного уровня [2]. Своевременность и качество решения данных задач обуславливается формированием специального органа управления, регулирующего условия разграничения прав владения и пользования собственностью в сфере обращения отходов [2].

Во многих развитых странах Европы сфера обращения, утилизации и переработки твердых отходов хозяйственной деятельности изначально формировалась как самостоятельная сфера экономической деятельности

[1]. Например, в Германии в данной сфере занято более 250 тыс. экономических агентов, а годовой оборот превышает 40 млрд. евро [1].

В настоящее время во многих развитых странах сфера обращения отходов хозяйственной деятельности фактически стала относительно самостоятельной отраслью экономики, объединяющей субъектов образования отходов, предприятия сбора, транспортировки, сортировки, переработки и размещения отходов, а также прочих участников рынка сбора и утилизации твердых бытовых отходов, и экономических субъектов, использующих продукцию мусороперерабатывающих комплексов.

Мы полагаем, что в нашей стране необходимо провести скорейшую законодательную инициативу по выделению сферы обращения отходов в самостоятельную область деятельности, которая могла бы объединить и укрупнить установленные сейчас разрозненные виды экономической деятельности. В частности, выделение субъектов сбора и утилизации твердых бытовых отходов в самостоятельный рентабельный вид экономической деятельности, независимый от сферы жилищно-коммунального хозяйства, позволит высвободить значительные ресурсы органов управления городского хозяйства и сосредоточить их усилия на решении других жизненно важных проблем. Сфера обращения отходов в этом случае получит значимый импульс развития, основанный на принципах рыночной конкуренции.

Таким образом, комплекс обозначенных приоритетных задач обуславливает необходимость создания единого целостного механизма государственного регулирования организационно-экономических отношений сферы обращения твердых отходов хозяйственной деятельности для обеспечения экологической безопасности и обеспечения условий социально-экономического развития отдельных территорий и страны в целом.

#### **Список литературы**

1. Анопченко Т.Ю., Кирсанов С.А., Чернышев М.А. Зарубежный опыт управления в сфере твердых бытовых отходов // Российский академический журнал. 2014. Т. 27. № 1. С. 8-14.
2. Коростиев А.В., Чернышев М.А. Совершенствование методов управления ТБО в муниципальных образованиях // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 7-3 (14). С. 18-21.
3. Мурзин А.Д. Система экономических проблем развития урбанизированных территорий // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 22-2. С. 40-44.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

**Кузьменко О.В., Серых С.А.**

Азово-Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВПО  
«Донской государственный аграрный университет» в г.Зернограде

Переход отечественной экономики на рыночные методы хозяйствования сопровождался рядом негативных процессов, среди которых можно отметить разрушение материально-технической базы отечественных сельхозтоваропроизводителей, трудности с реализацией продукции, неразвитость системы государственной поддержки аграрного производства и другие. Еще одной причиной относительно медленного развития сельского хозяйства и его ведущей отрасли – растениеводства, стал диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности.

Цена является главным фактором, влияющим на основные показатели деятельности предприятия: прибыль, рентабельность, оборот и т.п. Некорректные решения по вопросам ценообразования могут привести не только к ухудшению показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и вывести их за пределы допустимых значений, что неизбежно приведет хозяйство к банкротству. Анализируя динамику цен реализации основных видов продукции растениеводства, можно отметить их существенное варьирование во времени. Поэтому актуальными представляются вопросы прогнозирования тенденций изменения цен в сельском хозяйстве.

Прогнозирование цен представляет собой процесс разработки научно-обоснованных суждений о возможной ценовой динамике в будущем.

В настоящее время существует приблизительно 150 методов прогнозирования, но на практике используются около 20-30 основных методов.

По степени формализации методы прогнозирования делятся на формализованные и интуитивные. Формализованные методы используются в том случае, когда информация об объекте прогнозирования носит в

основном количественный характер, а влияние различных факторов можно описать с помощью математических формул. Интуитивные методы применяются тогда, когда информация количественного характера об объекте прогнозирования отсутствует или носит в основном качественный характер и влияние факторов невозможно описать математически [2].

Прогноз ценовой динамики основан на использовании формализованных методов прогнозирования. В свою очередь, формализованные методы подразделяются на методы экстраполяции и методы моделирования.

Методы моделирования – наиболее сложные методы прогнозирования, состоящие из разнообразных подходов к прогнозированию сложных систем, процессов и явлений. К ним относят методы информационного моделирования (патентный и публикационный), статистического моделирования, логического моделирования (прогнозной аналогии, «дерево целей»).

При прогнозировании цен в сельском хозяйстве наиболее целесообразным является использование методов экстраполяции. Экстраполяция - это метод научного исследования, который основан на распространении прошлых и настоящих тенденций, закономерностей, связей на будущее развитие объекта прогнозирования. Цель методов экстраполяции - показать, к какому состоянию в будущем может прийти объект, если его развитие будет осуществляться с той же скоростью или ускорением, что и в прошлом. К методам экстраполяции относят метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания и метод наименьших квадратов, получивший наибольшее распространение в практике экономического прогнозирования.

Прогнозирование с помощью методов экстраполяции включает следующие этапы работ:

1. Установление цели и задач исследования, анализ объекта прогнозирования;
2. Сбор статистических данных;
3. Определение вида функции (уравнения регрессии);
4. Определение тесноты связи;
5. Установление численного значения параметров уравнения регрессии методом наименьших квадратов;
6. Определение прогнозной величины показателя.

На основе предложенной схемы построим прогноз цен реализации озимой пшеницы и основных видов используемых в сельском хозяйстве ресурсов – ГСМ и минеральных удобрений. При этом следует учитывать ряд особенностей:

1. Прогнозирование осуществляется с использованием репрезентативного объема информации для выявления закономерностей динамики ценовой конъюнктуры.

2. К факторам, оказывающим влияние на цены в растениеводстве, в большей степени относятся факторы, не контролируемые ни предприятиями, ни государством. Цены на сельскохозяйственную продукцию изменяются под влиянием спроса, цен на промышленные продукты, инфляции и многих других причин, что обуславливает значительную их вариацию во времени.

3. Цены производителей на продукцию растениеводства изменяются под влиянием сезонности. В послеуборочный период, как правило, наблюдается снижение цен на зерно и другую продукцию растениеводства, которое сменяется их ростом в последующие периоды. На фоне периодических ценовых колебаний прослеживается определенная тенденция их роста или снижения.

4. Динамика цен на потребляемые для производства сельскохозяйственной продукции материально-технические ресурсы характеризуется четко выраженной тенденцией роста, имеющей, как правило, линейный характер. Особенно это касается динамики цен на горюче-смазочные материалы и минеральные удобрения, где уровень монополизации производителей остается достаточно высоким.

Характер сложившейся динамики цен на продукцию отрасли растениеводства и перечисленные особенности предопределили выбор мультипликативной модели для прогнозирования цен на продукцию растениеводства [1]. В общем виде такая модель может быть представлена следующим образом:

$$Y_t = \text{тренд } T \times \text{сезонная вариация } S \times \text{ошибка } E \quad (1)$$

Исключив влияние случайной составляющей (ошибка E) для построения прогноза, таким образом, необходимо оценить общую тенденцию изменения реализационных цен во времени, на основании которой получить прогноз, а затем этот прогноз уточнить на внутригодовые сезонные изменения.

С учетом изложенного временные ряды представим как совокупность гармонических колебаний с одновременным выявлением их тенденции, а в качестве аналитического уравнения используем функцию вида:

$$Y_{\text{расч}} = a_1 \cos(a_2 t + a_3) + a_4 t + a_0, \quad (2)$$

где  $a_0, a_1, \dots, a_4$  – параметры уравнения,  $t$  – временной параметр.

В данной модели первое слагаемое описывает периодические колебания цен реализации в ряду динамики. Параметр уравнения  $a_1$  определяет амплитуду колебаний, параметр  $a_2$  – их период, а коэффициент  $a_3$  –

частоту динамического ряда, которая указывает на число повторений цикла в единицу времени. Последние два слагаемых модели представляют собой уравнение линейного тренда, который в зависимости от величины коэффициента  $a_4$  может иметь тенденцию роста или снижения.

На Рисунке 1 представлен прогноз цен реализации озимой пшеницы 3 класса для условий Ростовской области. Для построения прогноза в качестве исходных данных использовали цены реализации этой продукции за десять последних лет.

Аппроксимируя эти данные, было получено следующее аналитическое уравнение:

$$Y_{расч}^{mm} = -689 \cdot \cos(-408,5 \cdot t + 674,1) + 41,8 \cdot t + 3473,4 \quad (3)$$

где  $Y_{расч}^{mm}$  - прогнозируемое значение цены;  $t$  – временной параметр (месяцы).

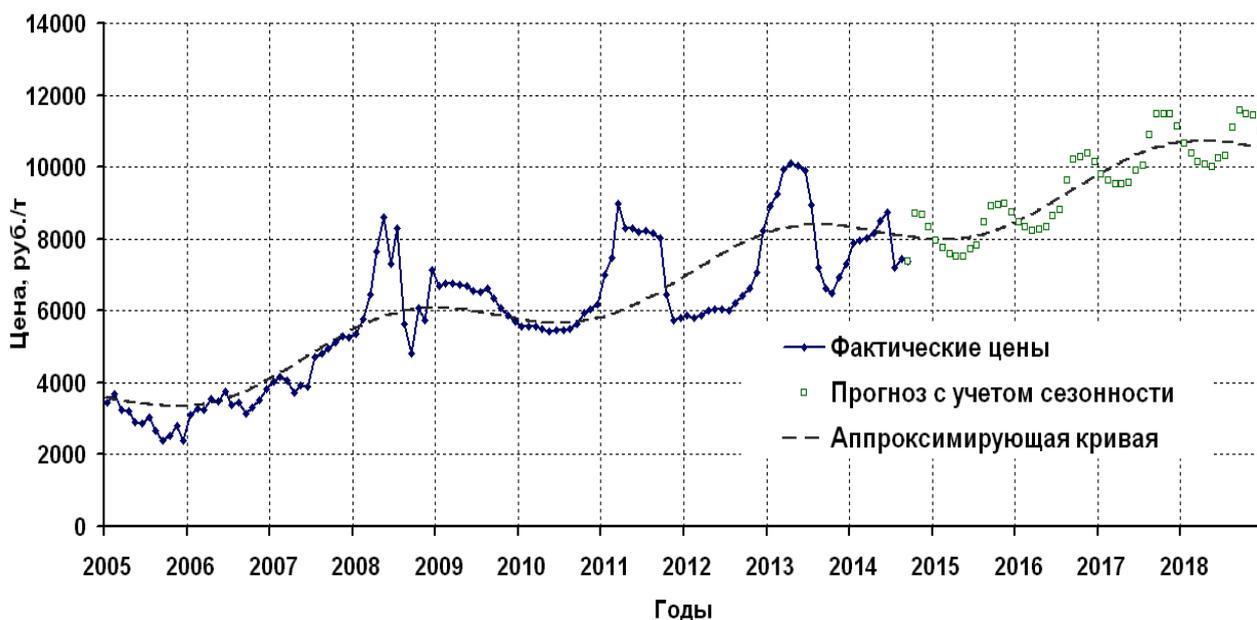


Рис.1. Прогноз цен реализации пшеницы 3 класса

Характер приведенной зависимости свидетельствует о неустойчивости рыночной конъюнктуры на сельскохозяйственных рынках. Максимально высокий уровень цен на пшеницу прогнозируется в ноябре месяце 2017 и 2018 гг. (11,5 тыс. руб./т.). Коэффициент, характеризующий достоверность аппроксимации, равен 0,73, что свидетельствует о высокой степени достоверности полученного прогноза.

Если динамика цен на продукцию сельского хозяйства имеет тенденцию с ярко выраженными гармоническими колебаниями, что во многом объясняется конкурентным характером сельскохозяйственных рынков, то динамика цен на потребляемые для производства сельскохозяйственной продукции материально-технические ресурсы характеризуется четко выраженной тенденцией роста, имеющей, как правило, линейный характер. Особенно это касается динамики цен на минеральные удобрения и дизтопливо.

Только за период 2000-2009 гг. цены на азотные удобрения увеличились в 9,8 раза, фосфорные – в 5,8 раза, калийные – в 7,8 раза [3]. При построении прогнозных моделей в данном случае целесообразно использовать линейную функцию вида:

$$y_t = a_0 + a_1 \cdot t \quad (4)$$

На Рисунке 2 графически представлен прогноз цен на минеральные удобрения, построенный на основе метода экстраполяции. О высокой достоверности аппроксимации данных свидетельствует значение коэффициента  $R^2$ , равное 0,95.

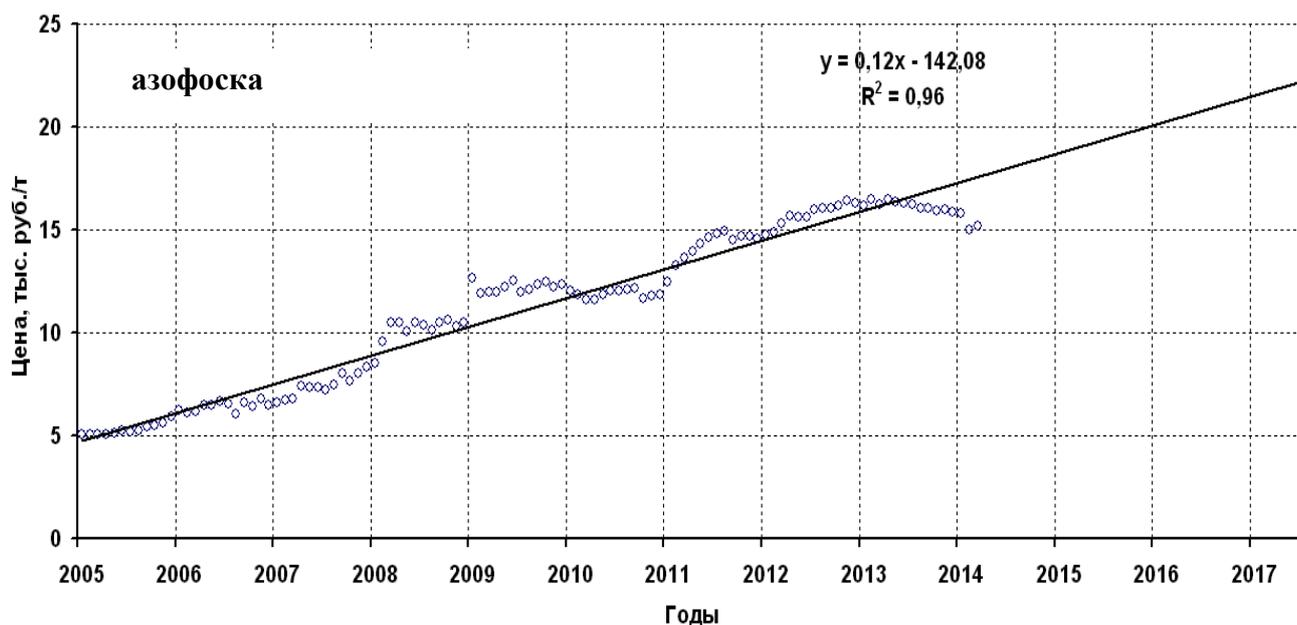


Рис.2. Прогноз цен на минеральные удобрения

Из графика (Рисунок 2) видно, что динамика цен на удобрения имеет ярко выраженную тенденцию роста. По прогнозным расчетам к 2017 году цены на внутреннем рынке на азофоску вырастут в 4,5-5 раз.

Высокая цена на удобрения часто является причиной недостаточного их применения. В результате недовнесения удобрений вынос из почвы питательных веществ вместе с урожаем значительно превышает их внесение вместе с удобрениями, вследствие чего падает плодородие почвы.

Важным элементом в составе затрат на производство продукции растениеводства являются затраты на приобретение горюче-смазочных материалов, которые составляют около 30% всех материальных затрат, включаемых в себестоимость продукции растениеводства. В период экономического кризиса в стране возникла проблема ухудшения обеспечения сельхозтоваропроизводителей горюче-смазочными материалами. Закупки ГСМ сельхозтоваропроизводителями Ростовской области за период с 1991 по 2013 гг. сократились в 5-13 раз [4].

Одной из причин падения объемов закупок ГСМ является их ежегодное удорожание. Анализ динамики цен на дизельное топливо показал, что за последние десять лет потребительские цены на него в целом по Российской Федерации возросли почти в три раза (Рисунок 3).

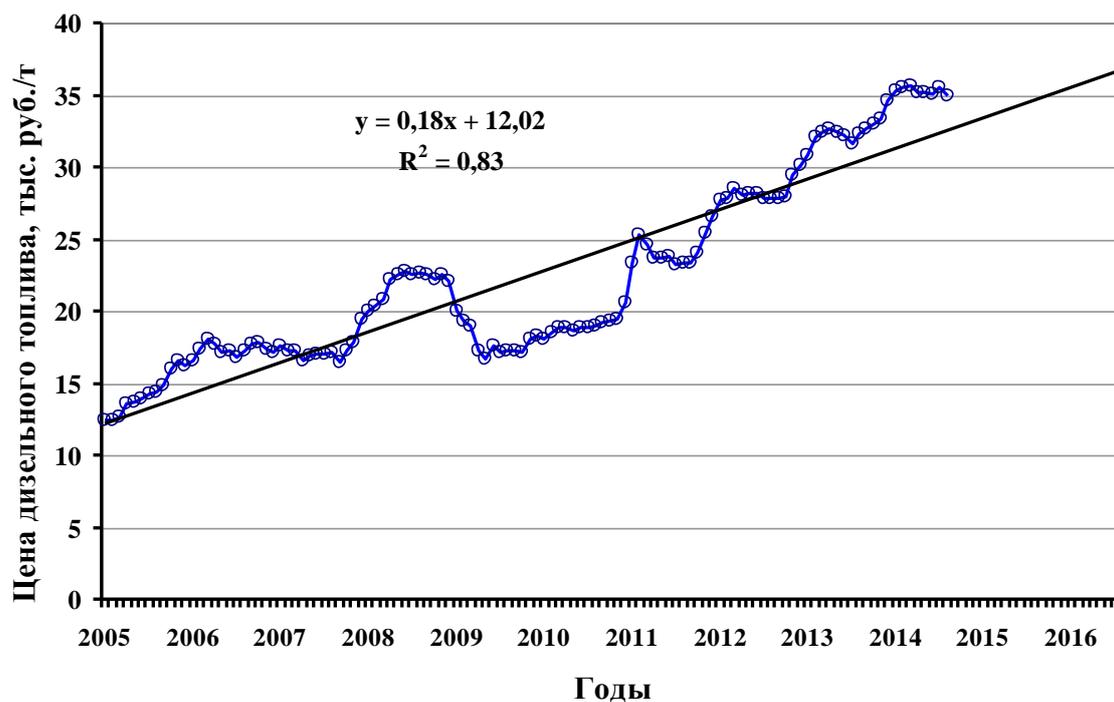


Рис.3. Прогноз цен на дизельное топливо

По прогнозу к 2017 году ожидается дальнейшее повышение цен на дизельное топливо. Рост цен на дизельное топливо значительно превышает рост цен реализации сельскохозяйственной продукции, что способствует усилению неэквивалентности обмена сельского хозяйства с другими отраслями экономики. Полученные прогнозные значения цен на материальные ресурсы и продукцию позволили выявить тенденцию паритетных соотношений в межотраслевом обмене продукции (Рисунок 4).

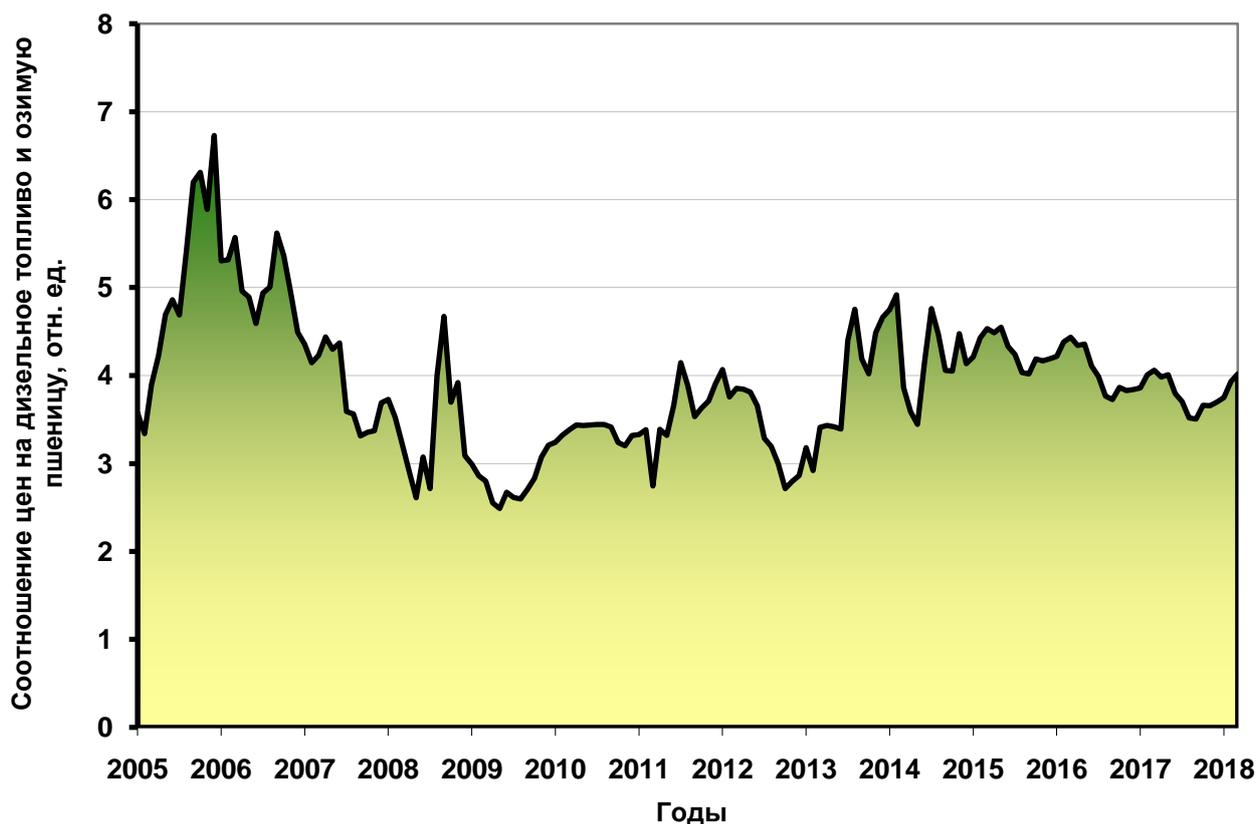


Рис.4. Соотношение цен на продукцию растениеводства и дизельное топливо

Из Рисунка 4 следует, что наибольший диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и потребляемые ресурсы (ГСМ) наблюдался в 2006 году. В последние годы можно отметить увеличение степени непропорциональности в динамике цен на продукцию растениеводства и дизельное топливо.

Таким образом, сложившиеся ценовые соотношения в сельском хозяйстве и в отраслях промышленности препятствует эффективному ведению сельскохозяйственного производства.

В заключении следует отметить, что полученные прогнозные цены на сельскохозяйственную продукцию целесообразно использовать при планировании деятельности предприятия лишь на краткосрочную или среднесрочную перспективу, поскольку цены складываются под влиянием многих факторов, которые трудно учесть и локализовать во времени с точки зрения возможности их предвидения. Поэтому прогнозные цены требуют постоянного уточнения с учетом сложившейся динамики цен.

#### Список литературы

1. Кузьменко, О.В. Прогнозирование цен на продукцию растениеводства /О.В. Кузьменко, Н.В. Чумакова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. - №3. -Ч.3. – С126-130.
2. Лапыгин, Ю.Н. Экономическое прогнозирование: учебное пособие /Ю.Н. Лапыгин, В.Е. Крылов, А.П. Чернявский. - М.: Эксмо, 2009. – 256 с.
3. Лукашев, Н.И. Цены как фактор воспроизводства материально-технических ресурсов в АПК /Н.И. Лукашев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. - №6. – С.24-27.
4. [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru)

# ПРОЕКТНО-ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ ИННОВАЦИЯМИ НА ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рожков А.А., Карпенко М.С.

Институт «Экономики и управления промышленными предприятиями»  
ФГАОУ ВПО «НИТУ МИСиС», г.Москва

Энергосбережение традиционно рассматривают как реализацию (планирование, разработку) энергосберегающих инновационных проектов. Вместе с тем энергосбережение – это непрерывная деятельность, т.е. совокупность процессов, осуществляемых на горнопромышленных предприятиях. Для повышения эффективности управления энергосбережением наиболее целесообразным представляется использование и совершенствование элементов как проектного, так и процессного подходов, при этом необходимо уделить особое внимание факторам, характерным для энергосберегающих инноваций.

Анализ состояния вопроса энергосбережения на горнопромышленных предприятиях показывает, что в настоящее время при управлении энергосберегающими инновациями не используются в полной мере такие инструментари, как методы оптимизации планирования энергосберегающих мероприятий и энергетических обследований, учета фактора неопределенности и риска, оценки и повышения уровня мотивации персонала, а также повышения эффективности управления системой энергосбережения на основе улучшения бизнес-процессов.

Вопрос планирования и оптимизации энергосберегающих инноваций с учётом их эффективности и возможности финансирования является одним из ключевых этапов управления энергосберегающими проектами. В [1] разработаны экономико-математические модели и алгоритмы оптимизации программы внедрения энергосберегающих мероприятий (ЭСМ). Предложенный подход к формированию планов оптимизации инвестиций и инноваций в энергосбережение является актуальным для предприятий, являющихся крупными потребителями топливно-энергетических ресурсов, каковыми являются горнопромышленные предприятия.

При расчётах эффективности реализации ЭСМ необходимо учитывать возможность нежелательных последствий и получения меньшего по сравнению с ожидаемым экономического эффекта, т.е. фактор неопределенности и риска.

Риски, возникающие при реализации энергосберегающих мероприятий, можно условно разделить на традиционные риски, которые характерны для любых инвестиционных проектов и на специфические риски, которые характерны исключительно для проектов энергосбережения [2].

Традиционные риски учитывают специфику отрасли или региона, а также макроэкономические факторы, например, политические, финансовые, конъюнктурные.

Специфические риски отражают вероятность потерь в связи с особенностями мероприятий энергосбережения:

1. Информационные (информационно-подготовительные и информационно-верификационные) риски.
2. Организационные риски.
3. Мотивационные риски и риски, связанные с человеческим фактором.
4. Технические и технологические риски.

Учет рисков энергосбережения на экспертном уровне необходим для принятия решения о внедрении того или иного энергосберегающего проекта.

Практическая реализация задач повышения энергоэффективности предприятия неразрывно связана с решением вопросов мотивации персонала. Реализация мотивационного обеспечения энергосбережения представляет собой своего рода инвестиционный проект, а вложение средств - ничто иное, как инвестирование средств в персонал с целью получения реальной экономии энергоресурсов и окупаемости финансовых затрат.

Оценку эффективности проекта мотивации персонала следует производить с использованием формулы расчёта добавленной стоимости человеческого капитала HCVA (Human Capital Value Added) с учетом инвестиций в человеческий капитал с целью повышения энергоэффективности и текущих затрат на мотивацию энергосбережения [3].

Уточненная методика технико-экономического обоснования инновационных энергосберегающих проектов включает расчет суммарного чистого дисконтированного дохода с учетом факторов мотивации и рисков:

$$NPV_{\Sigma} = -I_{\Sigma} + \sum_{i=1}^T \frac{CF_{\text{ини}}(t)}{(1 + d_0 + d_{R_{\Sigma}})^i} + \sum_{i=1}^T \frac{CF_{\text{МЭ}}(t)}{(1 + r)^i}, \quad (1),$$

где  $I_{\Sigma}$  - суммарные инвестиции, включая затраты на энергообследования, инвестиционные проекты и долгосрочные вложения в персонал;

$d_0$  – безрисковая ставка дисконта;

$d_{R_{\Sigma}}$  - надбавка к ставке дисконта, учитывающая фактор риска при реализации проектов энергосбережения;

$CF_{\text{пл}i}(t)$  – планируемая экономия при реализации  $i$ -го проекта для  $t$ -го временного интервала;

$CF_{\text{м}b}(t)$  – положительный денежный поток проекта, который определяется как стоимость сэкономленных энергоресурсов за счет улучшения мотивации персонала за вычетом текущих затрат на мотивацию энергосбережения для  $t$ -го временного интервала.

Учет факторов риска и мотивации при расчете показателей эффективности инновационных энергосберегающих проектов позволяет получить уточненные значения для принятия управленческих решений по их внедрению.

С целью повышения эффективности управления энергосберегающими инновациями предлагается использование процессного подхода, предусматривающего рассмотрение всех видов деятельности по энергосбережению как соответствующих процессов и подпроцессов, их идентификацию в системе бизнес-процессов предприятия, оптимизацию и операционные улучшения [2]. В соответствии с методологией процессного подхода формализация и описание процессов предприятия осуществляется следующим образом:

- входы процесса;
- технология процесса;
- выходы процесса;
- ресурсы процесса;
- управление процессом.

Для эффективной реализации процессы энергосбережения должны выполняться не обособленно, а быть интегрированы в систему процессов предприятия, то есть взаимодействовать с процессами управления предприятием, финансовыми, инвестиционными, организационными, производственными, мотивационными процессами предприятия.

Процессы энергосбережения имеют в качестве входной информации о предприятии сведения об оборудовании, зданиях, сооружениях, технологических процессах, объёмах производства, а также об отраслевых и климатических факторах. Для управления процессами энергосбережения используются целевые показатели энергоэффективности по видам ресурсов и показатели возможностей финансирования (лимит затрат на энергосбережение), определённых на основе согласования целей энергоменеджмента со стратегическими целями предприятия.

В качестве своего результата процессы энергосбережения имеет разработанный план капитальных вложений, организационных мероприятий операционных улучшений, систему мотивации и должностных инструкций, направленных на повышение энергоэффективности организации.

Для реализации поставленных целей и задач в области энергосбережения привлекаются ресурсы:

1. Финансовые ресурсы. Бюджет энергосбережения формируется из прибыли или средств собственников предприятия.
2. Человеческие ресурсы. Для реализации мероприятий энергосбережения на различных этапах привлекаются сотрудники предприятия и (или) из других подразделений.
3. Информационно-управленческие ресурсы. Разрабатывается соответствующая информационная система поддержки процесса энергосбережения на основе системы управленческого учёта на предприятии.
4. Информационно-методические ресурсы. Обеспечение ответственных исполнителей и персонала предприятия информацией о мероприятиях для повышения энергоэффективности.

Для комплексного описания взаимодействия участников процесса энергосбережения необходимо разработать и оптимизировать схему взаимодействия в методологии описания бизнес-процессов IDEF0 (на высоком уровне) и IDEF3 (на низком уровне). Система построения процессов энергосбережения должна отвечать требованиям стандартов ISO 9001 «Система Менеджмента Качества», ISO 50001 «Системы энергетического менеджмента».

Таким образом, актуальная задача повышения эффективности управления энергосберегающими инновациями горнопромышленных предприятий может быть реализована на основе методов сбалансированного сочетания и совершенствования элементов проектного и процессного подходов.

### Список литературы

1. Рожков А.А., Карпенко М.С. Разработка экономико-математических моделей и алгоритмов формирования оптимальных планов инвестиций в энергосбережение на горных и промышленных предприятиях. // Горный информационно-аналитический бюллетень. – М.:2014, №8. – С. 292-298.
2. Рожков А.А., Карпенко М.С. Методические подходы к формированию организационно-экономического механизма энергосбережения на предприятиях угольной отрасли. // Уголь, 2014. - №7. – С. 52-56.
3. Карпенко М.С. К вопросу оценки и повышения уровня мотивации энергосбережения. - //Энергобезопасность и энергосбережение. – М.: 2014 - №1, С. 10-13.

## РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Ананичева Е.П., к.э.н, доцент кафедры землеустройства**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет по землеустройству»

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции и показатели использования сельскохозяйственных угодий Тульской области за 1990-2013 гг. Сопоставлены структура земельных угодий и посевных площадей, поголовья скота и объемов производства основных видов продукции растениеводства и животноводства.

Abstract. The article examines the trends and indicators use of agricultural land Tula region for 1990-2013 years. Compared the structure of land and acreage, pogo lovya cattle and yield of major crops and livestock.

Ключевые слова эффективность и рациональность землепользования, структура площадей земельных угодий, поголовье скота, натуральные объемы производства продукции, потребление продуктов животноводства.

Keywords effectiveness and efficiency of land use structure of land area, livestock, natural production volume, the consumption of animal products.

Сельское хозяйство, как отрасль общественного производства, имеет свои особенности. Главная из них – это использование земельных угодий в качестве и средства, и предмета труда. Сельскохозяйственные угодия для отрасли входят в состав важнейших средств производства, наряду с техникой, оборудованием, зданиями и сооружениями, другими основными средствами, а также оборотными средствами – удобрением, семенами, нефтепродуктами, средствами защиты растений и т.п. Но в отличие от всех основных и оборотных средств, площадь сельскохозяйственных угодий ограничена как в границах всей планеты, так и отдельных стран, регионов, в распоряжении хозяйствующих субъектов. Это обстоятельство обуславливает незаменимость сельскохозяйственных угодий для аграрного производства. Если все основные и оборотные средства, используемые в отрасли, со временем устаревают, заканчиваются, но можно пополнить их запасы или заменить другими подобными средствами производства, то заменить сельскохозяйственные угодия чем-то другим для организации производства в массовом масштабе практически невозможно.

В полеводстве сельскохозяйственные угодья выступают и в роли предмета труда, на них направлен труд и воздействие человека, чтобы преобразовать природные предметы и явления в пригодные для потребления товары, необходимые для удовлетворения потребностей людей. Для полеводческих культур земля, почва, является местом прорастания, развития, осуществления всех этапов и процессов жизнедеятельности. В почве содержатся все необходимые для роста и развития растений питательные вещества, которые в сочетании с погодными условиями, теплом, светом, водой, формируют и обеспечивают прохождение всех процессов жизнедеятельности растений. Уровень урожайности всех полеводческих культур в значительной степени зависит от уровня плодородия почвы, других её качественных характеристик. В свою очередь от уровня урожайности во многом складываются результаты работы, производственной деятельности людей, занятых в аграрном производстве, т.е. уровень эффективности хозяйствования.

Вышеизложенное говорит о том, насколько важно для сельского хозяйства рациональное использование имеющихся сельскохозяйственных угодий. При этом понятие «рациональное использование» подразумевает:

- целевое использование сельхозугодий для производства продукции растениеводства и животноводства;
- полное использование по назначению всей площади всех категорий земель, входящих в состав сельскохозяйственных угодий;
- сохранение этих угодий в сельскохозяйственном обороте для будущих поколений, по возможности расширение их площадей, поскольку рост численности населения страны (планеты) потребует увеличение производства сельхозпродукции;

- сохранение и повышение уровня плодородия почвы, улучшение всех остальных ее качественных характеристик;
- улучшение структуры сельскохозяйственных угодий путем осуществления мер по переводу низших категорий земель на высшие;
- повышение уровня интенсивности землепользования, т.е. рост объемов производства продукции растениеводства и животноводства с каждой единицы площадей сельскохозяйственных угодий;
- охрана земель от загрязнения, воздействия негативных природных явлений и деятельности человека.

Перечисленные и другие направления рационального использования сельскохозяйственных угодий рассмотрены в публикациях ряда авторов (1,2,3,4,5,6,7). Они отмечают, что рациональное и эффективное использование сельскохозяйственных угодий должно контролироваться государством, стать заботой всего общества, сельского населения, занятых в аграрном секторе экономики, всех хозяйствующих субъектов отрасли. Обоснованы критерии и показатели эффективности землепользования. На примере Тульской области проанализируем и оценим результаты использования сельскохозяйственных угодий за годы аграрной реформы (Табл.1).

Таблица 1

Площадь и структура сельскохозяйственных угодий Тульской области (на конец года)

Показатели	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2013 г.
Площади, тыс. га				
Сельхозугодий	1965,4	1743,3	1712,3	1717,8
- то же к 1990 г. %	100	88,7	87,1	87,4
Пашни	1566,8	1466,2	1445,9	1450,0
- то же к 1990 г. %	100	93,6	92,3	92,5
Сенокосов	58	48,1	47,3	47,8
- то же к 1990 г. %	100	82,9	81,6	82,4
Пастбищ	300	174,3	172,5	173,1
- то же к 1990 г. %	100	58,1	57,5	57,7
Условной пашни	1609	1493	1472	147,7
- то же к 1990 г. %	100	93,3	92,0	92,0

Данные Табл.1 показывают, что за анализируемый период общая площадь сельхозугодий области сократилась на 12,6% (почти на 247 тыс. га), темпы сокращения площадей пашни ниже почти в 2 раза. Площадь пастбищ сократилась на 127 тыс. га (42,3%), сенокосов на 10 тыс. га (17,6%). При переводе всех категорий земель на условную пашню ее площади сократились на 132 тыс. га, в том числе площадь самой пашни сократилась на 117 тыс. га. Так как Тульская область расположена на относительно благоприятной для ведения сельского хозяйства территории, где удельный вес оподзоленных и типичных черноземов около 60%, то сокращение площадей пашни можно оценить как существенное ухудшение структуры сельскохозяйственных угодий.

В Табл.2 представлена динамика посевных площадей области за тот же анализируемый период. Эти данные свидетельствуют, что общая посевная площадь сократилась почти в 2 раза. Сократились посевы зерновых культур, картофеля и овощей, а также почти в 5 раз кормовых культур. Многократное сокращение посевов кормовых культур не только усложняет положение дел с обеспечением кормами крупного рогатого скота, овец и коз, но также нарушает уже сложившиеся севообороты.

Посевные площади сельскохозяйственных культур Тульской области

Показатели	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2013 г.
Всего посевов, тыс. га	1448,0	897,1	749,4	739,4
- то же к 1990 г. %	100	61,9	51,8	51,1
Зерновые культуры, тыс. га	818,3	477,9	514,5	479,3
- то же к 1990 г. %	100	58,4	62,9	58,6
Технические культуры, тыс. га	31,0	17,7	54,1	93,4
- то же к 1990 г. %	100	57,1	174,5	301,3
Картофель и овощи, тыс. га	64,2	63,7	54,2	58,0
- то же к 1990 г. %	100	99,2	84,4	90,3
Кормовые культуры, тыс. га	534,5	337,8	126,6	108,7
- то же к 1990 г. %	100	63,2	23,7	20,3

В общей посевной площади удельный вес посевов зерновых культур вырос с 56,5% в 1990 г. до 64,8% в 2013 г., технических культур соответственно с 2,1 до 12,6%, картофеля и овощей с 4,4 до 7,8%, одновременно сократилась доля посевов кормовых культур с 37,0 до 14,8%. Относительно площади пашни удельный вес общей посевной площади за анализируемый период постепенно снижается: 1990 г. он составил 92,4% (остальную площадь занимали чистые пары), 2000 г. 61,2; 2010 г. 51,8; 2013 г. 51,0%. Это означает, что ежегодно большие площади пашни остаются неиспользованными. Так, если под посевы использовать 92,4% площади пашни, как это было в 1990 г., то можно рассчитать, что в 2000 г. осталась незасеянной 458 тыс. га пашни ( $1466 \cdot 92,4\% = 1355 - 897$ ), в 2010 г. 587 тыс. га ( $1446 \cdot 92,4\% = 1336 - 749$ ), а в 2013 г. около 600 тыс. га ( $1450 \cdot 92,4\% = 1340 - 739$ ). Эти данные указывают на резкое ухудшение показателей использования пашни в Тульской области. Оно связано как с тенденциями снижения рентабельности аграрного производства за годы реформы, так и показателей обеспеченности хозяйствующих субъектов области (прежде всего сельхозорганизаций и фермеров) техникой: тракторами, сеялками, комбайнами и т.п. Например, только за 2000-2013 гг. площадь пашни на один физический трактор выросла с 140 до 450 га или 3,2 раз, посевов зерновых культур на один зерноуборочный комбайн с 163 до 462 га или 2,8 раз. С учетом сокращения площадей пашни и посевов, эти данные указывают на сокращение числа сельхозтехники в 5-7 раз, а с 1990 г. более чем в 10 раз.

В табл.3 представлена динамика поголовья животных в Тульской области. Из этих данных следует, что к 2013 году относительно уровня 1990 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось 7,5 раз, в том числе коров 6,5 раз, скота на выращивание 8,2 раз, свиней 4 раза, овец и коз 28 раз. Это результат сокращения посевной площади кормовых культур 4,9 раз, где производятся грубые и сочные корма для крупного рогатого скота, овец и коз. Сокращение общей площади пашни, а также посевов зерновых культур повлияло на поголовье свиней. Однако причина не только в сокращении площадей пашни и посевов, но также невыгодности производства продукции животноводства в Тульской области за годы реформы. Так, по итогам 2013 г. в сельскохозяйственных организациях области уровень рентабельности (убыточности) продукции животноводства сложился так: молока 8,0%, живого веса крупного рогатого скота – 50,9%, свиней – 13,0%, овец и коз 9%. Как результат, поголовье крупного рогатого скота в расчете на 100 га площади условной пашни сократилось с 42,1 до 6,1 голов или 6,9 раз, овец и коз с 10,1 до 4,0 или 2,5 раз, свиней на 100 га пашни с 28,0 до 7,6 голов или 3,7 раз. Эти данные также свидетельствуют о резком снижении уровня рационального землепользования.

Таблица 3

Поголовье скота в Тульской области (на конец года)

Показатели	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2013 г.
------------	---------	---------	---------	---------

Крупный рогатый скот, тыс. гол.	677,1	265,5	105,7	90,5
- то же к 1990 г. %	100	39,2	15,6	13,4
Коровы, тыс. гол.	251,0	136,4	47,8	38,6
- то же к 1990 г. %	100	54,3	19,0	15,4
Скот на выращивании, тыс. гол.	426,1	129,1	57,9	51,9
- то же к 1990 г. %	100	30,3	13,6	12,2
Свиньи, тыс. гол.	439,0	165,6	113,2	109,7
- то же к 1990 г. %	100	37,7	25,8	25,0
Овцы и козы, тыс. гол.	163,0	54,3	56,1	58,5
- то же к 1990 г. %	100	33,3	34,4	35,9
Приходится на 100 га условной пашни, голов:				
- крупного рогатого скота	42,1	17,8	7,2	6,1
- овец и коз	10,1	3,6	3,8	4,0
Приходится на 100 га пашни свиней, голов	28,0	11,3	7,8	7,6

В итоге произошло существенное сокращение объемов производства товарных видов продукции растениеводства и животноводства. Из данных Табл.4 видно, что в растениеводстве имеет место существенное снижение производства зерна и сахарной свеклы, объемы производства скота и птицы в живом весе сократились более чем в 2 раза, молока 4,1 раз.

Таблица 4

Производство товарных видов продукции растениеводства и животноводства в Тульской области (тыс. тонн)

Виды продукции	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2013 г.
Зерно (после доработки)	1446,2	641,2	856,1	1199,5
- то же к 1990 г. %	100	44,3	59,2	82,9
Сахарная свекла	489,7	139,7	226,3	175,8
- то же к 1990 г. %	100	28,5	46,2	35,9
Картофель	483,9	603,5	379,1	677,3
- то же к 1990 г. %	100	124,7	78,3	140,0
Овощи	138,6	181,0	134,5	151,8
- то же к 1990 г. %	100	130,6	97,0	109,5
Скот и птица	206,3	88,1	108,8	100,2
- то же к 1990 г. %	100	42,7	52,7	48,6

Молоко	711,4	344,2	205,8	173,1
- то же к 1990 г. %	100	48,4	28,9	24,3

Следует отметить, что располагая 5,9% площадей сельхозугодий, в том числе 6,5% пашни от общих площадей Центрального федерального округа по состоянию на 01.01.2013 г., в 2013 г., в 2013 г. Тульская область произвела 5,3% зерна от итогов округа, 7,3% картофеля, 5,2% овощей, 2,5% мяса, 3,2% молока и 4,1% яиц. Значит уровень интенсивности землепользования в области существенно ниже показателей большинства областей округа, особенно расположенных рядом областей Центрального черноземного региона, а также Орловской и Рязанской областей, имеющих близкие показатели по типу почв и погодных условий. Среди этих областей Тульская область занимает наихудшие позиции по уровню потребления на душу населения практически всех продуктов животноводства, о чем свидетельствуют данные Табл.5.

Представленные выше материалы говорят о необходимости разработки и реализации кардинальных мер в Тульской области направленных на повышение эффективности и рационального использования площадей сельскохозяйственных угодий.

Таблица 5

Потребление продуктов животноводства в расчете на душу населения по областям Центрального ФО за 2012 г.

Области	Мясо, кг	Молоко, кг	Яйца, штук
Белгородская	97	262	330
Воронежская	83	267	329
Курская	75	244	255
Липецкая	73	230	296
Орловская	79	213	285
Рязанская	62	255	305
Тамбовская	71	178	213
Тульская	65	147	230
В среднем по ЦФО	81	233	281

#### Список литературы

1. Арутюнян, Ф.Г., Головина Л.А., Топоров В.Т. Модели эффективных сельскохозяйственных организаций (Рекомендации под общим научным редактированием Арутюняна Ф.Г.) [Текст]/ Ф.Г. Арутюнян, Л.А. Головина, В.Т. Топоров - М.: ООО «НИПКЦ Восход – А», 2012 г. – 96 с.
2. Арутюнян, Ф.Г., Головина Л.А., Панин А.В., Топоров В.Т. Методические подходы к оценке эффективности аграрного производства [Текст] / Арутюнян Ф.Г., Головина Л.А., Панин А.В., Топоров В.Т. – М.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер». – 2014 г. – 164 с.
3. Волков, С.Н. Экономика землеустройства [Текст]/ Волков С.Н. - М: Колос, 1996. - 239 с.
4. Почвенно-экологические аспекты рационального землепользования [Текст] / Под ред. А. М. Головкина. - М.: У О МЭЦ МГУ «Чашниково», 1997. - 173 с.
5. Родин, А.З. Государственная кадастровая оценка земель и проблемы рационального землепользования [Текст] / А.З. Родин // Международный сельскохозяйственный журнал, 2000. № 1, С. 33-35.
6. Свободин, В.А. Взаимосвязь воспроизводства, интенсификации и эффективности сельского хозяйства [Текст] / В.А. Свободин // «Проблемы экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства России». – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. - 468с.
7. Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / В сб. «Проблемы экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства России» [Текст]/ Ушачев И.Г. - М; Росинформагротех, 2009. - 468с.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК

**Макаренко В.В., аспирант**

Российского Государственного Аграрного Университета – МСХА имени К.А. Тимирязева

Аннотация: В статье обозначены некоторые из перспективных направлений для усовершенствования производственных процессов предприятий молочной промышленности, основанных на достижениях пищевой химии, биотехнологий и инновационных разработках из ВМС.

Ключевые слова: инновационная деятельность, совершенствование производственных процессов, пищевая химия, биотехнологии, вторичные сырьевые ресурсы.

Рынок молока и молочных продуктов является одним из стратегических рынков продовольствия. Спрос на молочную продукцию в России удовлетворяется отечественными и иностранными производителями, в отдельных сегментах рынка доля импорта в последнее время неуклонно росла. Недавние события (введение санкций странами Евросоюза и принятие ответных мер со стороны России) изменили ситуацию, и у российских предприятий появилась возможность расширения рынка за счет замещения импортной продукции.

Для этого необходимо создать конкурентно – способное производство, которое сможет решить следующие задачи:

- увеличить объем и ассортимент молочной продукции;
- повысить качество продукции;
- создание безотходных производств с глубокой и комплексной переработкой молока;
- разработка и внедрение инновационных технологий.

Решение данных задач должно способствовать повышению эффективности молочных предприятий и как следствие сделать их более конкурентоспособными. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, использования результатов научно – технического прогресса.

Опыт развитых стран мира в последние годы убедительно показывает, что повышение эффективности молочной промышленности достигается преимущественно за счет активизации инновационной деятельности, то есть успешного функционирования научно-технической сферы отрасли. Конечным результатом инновационной деятельности является создание инноваций и их освоение непосредственно в производстве, что будет способствовать систематическому и все более прогрессирующему организационно-экономическому, техническому и технологическому обновлению производства и повышению его эффективности.

Современное производство молочной продукции представляет собой сложный процесс превращения сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию, удовлетворяющую потребностям общества. Если говорить про повышение эффективности предприятия, то оно непосредственно связано с совершенствованием производственных процессов на нем.

Производственным процессом называется совокупность всех действий людей и орудий труда, осуществляемых на предприятии для изготовления конкретных видов продукции. По своему назначению и роли в производстве процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основными называются производственные процессы, в ходе которых осуществляется изготовление основной продукции, выпускаемой предприятием.

К вспомогательным относятся процессы, обеспечивающие бесперебойное протекание основных процессов.

Обслуживающими называются процессы, в ходе реализации которых выполняются услуги, необходимые для нормального функционирования и основных, и вспомогательных процессов.

Отечественные предприятия должны способствовать более полному и глубокому проникновению инновационных методов и технологий на каждой стадии производственного процесса, будь то основной, вспомогательный или обслуживающий. Это даст возможность для получения высоких конечных результатов, связанных не с притоком в производство дополнительных природных и человеческих ресурсов, сырья, материалов, а с переводом его на трудосберегающие, фондосберегающие и материалосберегающие технологии.

Основной производственный процесс на предприятиях молочной промышленности является самым затратным и включает в себя наибольшее количество технологических операций. Поэтому разработка и

внедрение инновационных мероприятий на данном этапе будет наиболее актуальной. Одним из таких является использование современных химических средств и методов для производства продукции. Уровень научных знаний в области химии сегодня весьма высок и химические методы обработки различных органических и неорганических веществ нашли широкое применение в производстве и переработке молока.

Применение в производстве современных достижений химической науки способствует росту технической оснащенности и неуклонному совершенствованию технологий. Использование новейших химических методов в молочной промышленности позволит расширить отечественным производителям сырьевую базу, получить новые продукты, в том числе из вторичного сырья, улучшить качество изделий, расширить их ассортимент, снижать затраты на производство. С помощью современных достижений пищевой химии можно производить большой ассортимент продуктов с высокими органолептическими и функциональными показателями, а так же длительными сроками хранения за счет использования современных пищевых добавок, полученных с использованием химических методов. Процессы химизации тесно связаны и с использованием в производстве современных биотехнологий.[1]

Биотехнология это базовая быстроразвивающаяся отрасль науки и производства, основанная на промышленном применении естественных и целенаправленно созданных живых систем (прежде всего микроорганизмов).

Биотехнологии могут находить применение при производстве молочных продуктов с использованием микроорганизмов и живых культур. Живые культуры (пробиотики) оказывают благотворное влияние на организм человека, их используют при производстве многих молочных продуктов. На некоторых предприятиях внедряются в производство технологии и продукты на основе бактериальных концентратов, включая традиционные ферментированные продукты (сметана, творог, кисломолочные продукты, сыры), развиваются технологии сухой ферментации молочных продуктов для детского и функционального питания. Биотехнологии уже дают отечественной молочной промышленности следующие возможности: биоактивные культуры, предназначенные для оздоровления кишечника; молоко, содержащее фармацевтические или нутрацевтические компоненты, которые нельзя получить другим путем. Существуют патентные заявки на трансгенных млекопитающих, вырабатывающих различные олигосахариды и гликоконъюгаты, приближающиеся по составу к женскому молоку. Употребление такого молока повышает устойчивость грудных детей к кишечным заболеваниям.

Так же одним из перспективных направлений для усовершенствования производственных процессов на предприятии является инновационные разработки на основе вторичных сырьевых ресурсов. Вторичное молочное сырье следует рассматривать как внутренний ресурс для увеличения объемов производимой продукции, улучшения экономических показателей и исключения загрязнения окружающей среды. При его переработке может быть получено значительное количество полноценных инновационных пищевых продуктов, технических полуфабрикатов, кормовых изделий. Еще одним из факторов, показывающим актуальность данного направления, является факт значительных объемов, получаемых при производстве молочных продуктов, из которых промышленной переработке подвергается примерно около 26 %.

При решении данной проблемы широкие возможности открываются перед использованием всех видов вторичного молочного сырья, особенно молочной сыворотки и пахты.

Для успешной конкурентной борьбы отечественным предприятиям необходимо производить широкий ассортимент молочной продукции по доступным ценам и главное не уступающей по качеству зарубежной. Современное производство молочной продукции представляет собой сложный и трудный процесс и для повышения эффективности работы предприятия необходимо все время его совершенствовать. Одним из актуальных направлений в данной области является разработка новых технологий и выпуск инновационной продукции на основе возможностей пищевой химии, биотехнологий и вторичного молочного сырья. Работа в этих направлениях будет способствовать решению таких проблем как:

- увеличение объемов производства продукции, с наименьшими затратами;
- частичное решение проблемы нехватки сырья;
- повышение качества и срока годности продукции;
- экологичность производства;
- относительное уменьшение себестоимости продукта, без ущерба для качественных характеристик сырья;
- как следствие всего выше сказанного повышение эффективности предприятий и отрасли в целом.

Если российские предприятия перейдут на инновационный путь развития, будут использовать комплекс инновационных мероприятий в процессе производства продукции, то возможно отечественная молочная отрасль сможет выпускать качественные товары по доступным ценам и отвечающие потребностям покупателей, что впоследствии даст возможность предприятиям конкурировать с иностранными производителями.

### Список литературы

1. Магомедов М.Д., Заздравных А.В. Экономика отраслей пищевых производств: Учебное пособие. – 2-е изд. - М.: «Дашков и К», 2007.
2. Харитонов В.Д. Тенденции развития технологий переработки молока. Материалы МНПК – Молочная индустрия 2004 г.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

Попова О.О.

Государственный университет по землеустройству, г.Москва

В экономической литературе под моногородом понимается уникальный тип городского поселения, в экономике которого преобладают промышленный сектор, позволяющий городу приобрести и удерживать конкурентные преимущества за счет развития промышленных предприятий и формирования эффективной функциональной структуры города [1]. Данное определение, выведенное И.Ю. Загоруйко, отражает институциональную зависимость моногорода от функционирования объектов добывающей или обрабатывающей индустрии, что обуславливает структуру данного моногорода. Следствием этого является деятельность властей моногорода по координации интересов населения, с одной стороны, и градообразующих предприятий, с другой стороны. Необходимо создание баланса между требованиями экономического развития и социально-культурного развития в условиях рыночной экономики и социального государства.

Изучение современных тенденций развития моногородов позволяет классифицировать критерии отнесения населенных пунктов к моногородам на основные и второстепенные.

К основным критериям относят положение, при котором:

- на предприятиях промышленного комплекса занято более 25% экономически активного населения города;
- на единый производственно-технологический процесс приходится более 50% объема всего промышленного производства.

К второстепенным критериям моногорода относят поступающие в бюджет муниципального образования налоги и сборы от предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, в населенном пункте в размере не менее 20% от общего объема поступающих в бюджет налогов и сборов.

Социально-экономическая жизнь моногородов формируется непосредственно градообразующими предприятиями. Развитие экономической, инженерной, социальной инфраструктуры, инвестиционная привлекательность населенного пункта – все эти факторы зависят от успешного функционирования градообразующего предприятия. Развитие и экономическая устойчивость моногородов на Крайнем Севере имеет свои особенности:

- сложные климатические условия;
- удаленность от рынков сбыта продукции;
- высокая себестоимость продукции;
- зависимость от состояния отраслевых рынков;
- большое сальдо миграции населения;
- зависимость транспортной инфраструктуры от градообразующего предприятия и сезонного фактора;
- низкий уровень развития малого предпринимательства;
- высокие затраты на охрану окружающей среды.

С формированием рыночной экономики, сменой собственников градообразующих предприятий, тяжелыми климатическими условиями, неразвитой транспортной инфраструктурой моногорода Крайнего Севера России в настоящее время находятся в упадке. В этих условиях в общественном мнении закрепился стереотип, что «любые проблемы монопрофильных населенных пунктов можно решить только за счет прямой государственной помощи» [2].

Для успешного развития моногородов Крайнего Севера необходимо учитывать не только внешние факторы, влияющие на весь регион в целом, но и уделять особое внимание внутренним факторам развития моногорода, которые напрямую зависят от градообразующего предприятия, его материальных ресурсов и

возможностей. На внешние факторы влияют политическая, экономическая, социальная и другие сферы жизни всей России и ее субъектов, например:

- политика экономического роста, реализуемая Правительством РФ и республиканской властью;
- вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО);
- социальное реформирование, осуществляемое на федеральном и республиканском уровнях (развитие негосударственного пенсионного обеспечения, увеличение размера пенсий, заработной платы бюджетников и пр.);
- улучшение правовой и институциональной среды, благоприятные условия для внешних и внутренних инвестиций;
- рост конкуренции на мировом, российском и межрегиональных рынках;
- сокращение финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления.

Внутренние же факторы, влияющие на развитие моногорода, во многом зависят только от градообразующего предприятия, его социальной ответственности, количества инвестиций, вкладываемых в развитие и укрепление экономической жизни города.

На схеме, приведенной ниже, показывается влияние и связь различных внутренних факторов влияющих на развитие моногорода Крайнего Севера.

Экономическое развитие всего региона Крайнего Севера зависит от успешного использования земель населенных пунктов этого региона. Разработка схем территориального планирования, функционального зонирования, территориальной организация сельскохозяйственного и промышленного производства на этих территориях должна способствовать дальнейшему развитию экономической, социальной и демографической жизни данного региона. Эффективное использование земель населенных пунктов зависит от комплекса решений и задач, поставленных градообразующим предприятием и местным самоуправлением, решенных совместно и с ориентированием на интересы города и его населения.

### Внутренние факторы влияния на развитие моногорода

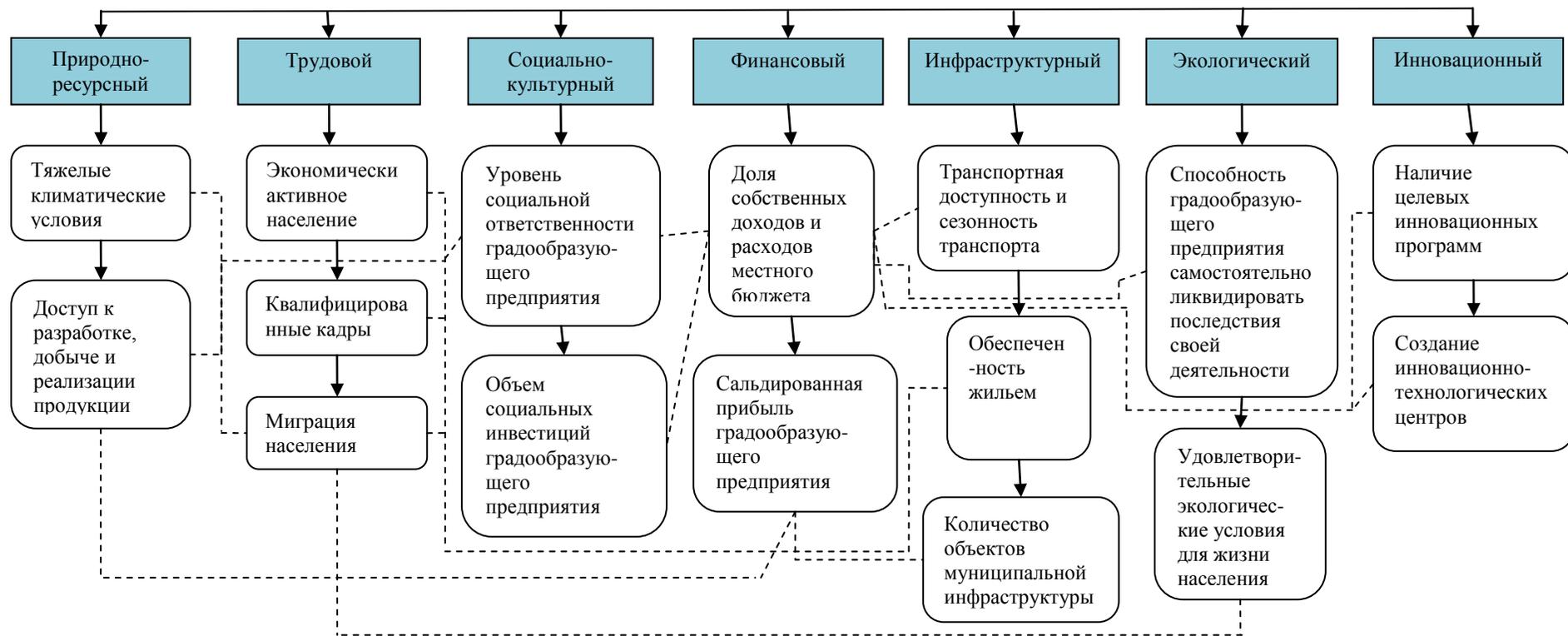


Рис.1. Внутренние факторы влияния на развитие моногорода

В схемах территориального планирования муниципального района и генеральных планах для успешного развития моногородов на прогнозный период должны отражаться:

- целевые программы Правительства РФ, субъекта РФ и местного самоуправления направленные на решения социальных, здравоохранительных, образовательных, жилищных и пенсионных направлений финансируемых совместно с градообразующим предприятием;
- развитие промышленного комплекса моногорода с расчетом ожидаемых доходов на прогнозный период;
- условия рационального использования земель, в том числе особо охраняемых территорий и их охраны, обоснование административно – территориального устройства и сбалансированного разграничения земель по формам собственности;
- расчет численности населения на перспективу в целом по району и по каждому населенному пункту, входящих в его состав;
- программы по охране окружающей среды и формированию экологического каркаса, с обязательным включением программ и предложений исходящих от градообразующего предприятия.

Устойчивое развитие моногородов Крайнего Севера может происходить при совпадении нескольких факторов. Первым фактором является реализация всех целевых программ, предложенных на прогнозный период. Второй фактор – изменения направленности политики муниципального образования в сторону улучшения жизни населения. Третий фактор – наличие социальных инвестиций градообразующего предприятия и его стабильного экономического роста. Четвёртый фактор – осуществление необходимых мероприятий по охране окружающей среды. В связи с вышесказанным в данной работе предлагается разработать методику установления границы населенного пункта в схемах территориального планирования муниципального района в условиях Крайнего Севера с обязательным анализом перспективы экономического развития градообразующего предприятия.

#### Список литературы

1. Загоруйко, И.Ю. Концептуальные основы редевелопмента при реформировании промышленных моногородов: автореф. дисс. ... докт. экон. наук / И. Ю. Загоруйко. – Ижевск, 2011.
2. Ряховская, А.Н. Антикризисное управление в современных условиях: проблемы, направления, решения / А. Н. Ряховская // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 6. – С. 20-24.

## УПРАВЛЕНИЕ ДИСТРИБУЦИЕЙ КОНТЕНТА СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Основная ценность любых средств массовой информации – их контент. Эффективное управление дистрибуцией контента современных СМИ приводит к увеличению их аудитории. Дистрибуция становится важнейшим компонентом эффективной бизнес-модели средств массовой информации. На Рисунке 1 представлены каналы распределенной дистрибуции.

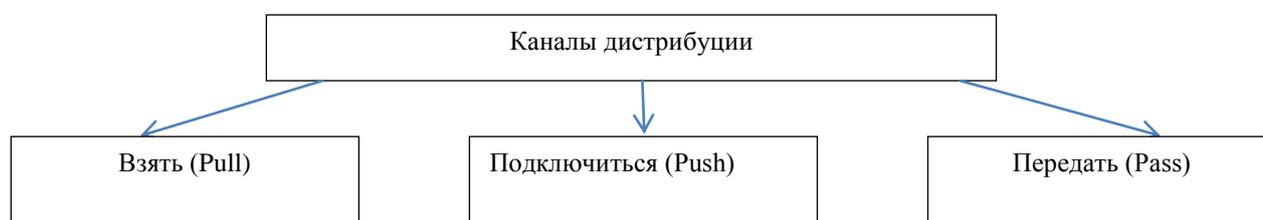


Рис.1. Каналы распределенной дистрибуции

Рассмотрим преимущества и недостатки распространения контента по различным каналам распределенной дистрибуции.

По каналу дистрибуции «Взять (Pull)» возможно распространение печатного варианта газеты, ее версии в формате PDF, открытие ссылок, подписка на e-mail рассылку, проставление меток (тэгов), запись передач на приставку TiVo, просмотр видео по запросу (VOD), подключение извещения на мобильный телефон, подписка на RSS, просмотр потокового видео, прослушивание подкаст [1].

Обычная газета – не единственный формат медиа, который распространяется путём прямого забора потребителем. Очевидный эквивалент – это версия той же газеты в виде компьютерного файла в формате PDF. Некоторые редакции создают не просто статичные копии, а такие PDF, которые при открытии самостоятельно подгружают обновленные данные. Другие издания делают специализированные, тематические выпуски и внедряют в них мультимедиа.

PDF-газета соединяет в себе черты дистрибуции обычного печатного СМИ и новых медиа [2]. С одной стороны, компактна и несёт в себе рекламу, с другой стороны, перекладывает расходы на печать на плечи потребителя и постоянно обновляет содержимое. В большинстве случаев этот формат не использует других преимуществ.

В интернете издатели распространяют не всю газету целиком, а каждую статью в отдельности. Причём используется архив предыдущих выпусков. Таким образом, каждый линк внутри статьи на другие статьи редакции – это часть дистрибуции. И это должно стать правилом – давать читателю ссылки как на собственные, так и на чужие материалы по определенной тематике.

Успех дистрибуции строится на присутствии в точках скопления целевой аудитории, а поскольку электронной почтой пользуются почти все, то e-mail рассылка остаётся, несмотря на кажущуюся старомодность, полезной. Причем чем она более специфична по теме, тем лучше.

Рассылка новостей на мобильные телефоны может осуществляться только с согласия абонентов в зависимости от их предпочтений.

RSS-каналы во многом похожи на e-mail и мобильные рассылки, есть даже сервисы, конвертирующие обновления RSS-канала в e-mail рассылку, что создаёт колоссальный потенциал для появления сверхзудных тематических рассылок. Но нельзя считать RSS заменой электронной почте. Это отличная технология со своими пользователями и способами потребления. Свой RSS-канал должна иметь каждая рубрика – спорт, бизнес, и т.д. Далее читатель сформирует собственный RSS-канал с учетом индивидуальных предпочтений.

Каждый журналист должен иметь свой личный RSS-канал, подкасты, колонки, блоги, видео. Необходимо выдавать результаты поиска по сайту в RSS, а также объявления о работе, знакомствах и т.п.

Если издатель получает прибыль в основном за счёт продажи рекламы в потоковом видео, то это не самый лучший вариант распространения контента. Встраиваемое видео подходит для этого лучше. В таком формате рекламу можно встроить и прямо в видео, и добавить к нему. В случае если файл с видео большой, его необходимо разбить на несколько частей. Если это не прямой эфир, должна быть возможность скачать или встроить видео на страницу.

По каналу дистрибуции «Подключиться (Push)» возможен просмотр или прослушивание передачи согласно эфирной программе, посещение домашней страницы, а также общение в чате [1].

Домашняя страница служит одной цели – дать быстрый обзор содержимого. Большинство читателей приходят на сайт издателя на конкретную страницу по ссылке выданной поисковиком, но значительное меньшинство будет искать сам сайт газеты, либо кликнуть по ссылке, либо откроют через закладки, либо домашняя страница установлена у них в качестве домашней страницы. Её контент может быть сформирован под личные предпочтения пользователей.

Общение в чатах позволяет не только обсудить новость, но и пообщаться с журналистом.

Канал дистрибуции «Передать (Pass)» позволяет оптимизировать текст для поисковых машин (SEO), поставить ссылки на других сайтах, отправить другу по e-mail, вставить видео на страницу, блогосфера, установить модуль слежения за обратными ссылками, использовать сервис социальных закладок, голосовать за материалы на других сайтах, использовать коллективный разум, использовать социальные сети, пересылать ссылки, смешивать данные из разных RSS, сделать виджет [1].

Конечно, люди и раньше обменивались газетами, делились новостями услышанными по радио, но лёгкость копирования цифрового контента и сетевые технологии значительно упростили, ускорили и, что самое главное, сделали более измеримым этот процесс. А это именно то, чего хотят рекламодатели.

Некоторые стратегии социальной дистрибуции строятся на технологических аспектах. Например, если вместо потокового видео использовать встраиваемое, то пользователи сами распространяют контент на другие сайты. Если использовать на сайте механизм проверки обратных ссылок, то владельцы сайтов, на которые вы ссылаетесь, быстрее узнают о вашем существовании и смогут комментировать ваши посты, тем самым увеличивая объём полезного контента у вас. Чтобы увеличить узнаваемость бренда и привлечь новую аудиторию необходимо сделать виджет, который пользователи смогут устанавливать на своих страницах, он будет транслировать там ваш контент или как-то характеризовать человека, его установившего. Добавив себе на сайт кнопки типа «Share», «Отправить другу по электронной почте», «Отправить в Facebook», вы облегчите социальную дистрибуцию по блогам, социальным сетям, сервисам социальных закладок и электронной почте.

Другие стратегии основаны на культурных (гуманитарных) аспектах. Новая среда для распространения требует, чтобы журналист был включён в жизнь разных сообществ – комментировал в блогах, высказывался на форумах. И не просто, чтобы получить оттуда трафик, а добровольно, согласно своим интересам. Члены сообществ должны принимать журналиста как своего, тогда его материалы будут понятны им. Такого добилась газета TrinityMirror. А Economist стал «сеять» свой контент с помощью авторитетных блоггеров ещё до момента публикации. Один из способов ускорить развитие новой системы дистрибуции – это признать его финансово. Gawker Media ввели систему бонусов журналисту в зависимости от количества визитов на страницу с его материалом. Это не способ точно измерить распространяемость, не попытка заставить журналистов распространять свои статьи за деньги, но это интересный подход. Следующим шагом станет учёт количества просмотров и кликов при расчёте зарплаты журналиста.

Далее, есть стратегии, которые совмещают в себе как технологические, так и культурные (гуманитарные) аспекты. К примеру, ссылки на внешние сайты будут возможны, только если это позволяет CMS, и если сами журналисты будут делать это. Даже без механизма отслеживания ссылок владельцы сайтов заметят, что вы на них ссылаетесь. Поисковая оптимизация (SEO) полагается на специально обученных редакторов и журналистов, которые пишут тексты и заголовки «удобные» для поисковиков, а также на системы, генерирующие понятные человеку адреса страниц, заголовки, мета-тэги, обратные ссылки и чистый код. Всё это обеспечивает хорошее положение ваших страниц в результатах поиска. Использование коллективного разума и гражданская журналистика требуют поддержки со стороны редактора и соответствующих возможностей технической платформы, но имеют огромный потенциал в лице добровольных помощников и задействования редакции. Похожим образом создание продуктов на основе смешивания данных (mashup) требует открытости редакции и сотрудничества с внешними потребителями информации, а также доступности RSS, API и т.п. При этом возможная польза от создания новых сервисов, приложений чрезвычайно велика.

#### Список литературы

1. Paul Bradshaw. СМИ XXI века [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cossa.ru/articles/234/2481/> свободный. Дата обращения 20.02.2015.
2. Основы медиабизнеса: учебник под ред. Е.Л. Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.

## ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Гукасова Н.Р.

Северо-Кавказский институт - филиал ФГБОУ ВПО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г.Пятигорск

Обострение условий экономического развития в настоящее время еще более наглядно показывает, какую важную роль играют затратные компоненты производства валового внутреннего продукта. Особенно в части использования ресурсов, отличающихся повышенным спросом на глобальных рынках. Соответственно, на пути формирования новой технологической основы национальной экономики и ее опережающего развития стоит проблема чрезмерного потребления энергосырьевых ресурсов в хозяйственном комплексе страны, поскольку переход к производствам шестого технологического уклада непосредственно связан с повышением эффективности использования ресурсов и снижением энергоемкости выпуска товаров и оказания услуг. При выполнении таких условий возможно снижение издержек и рост конкурентоспособности товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В 2013 году Россия среди десятки стран-лидеров по размеру ВВП находилась на восьмом месте по размеру произведенного ВВП, и на последнем – десятом – месте по показателю энергоэффективности ВВП.

Более подробно информация об отставании России по показателю энергоемкости ВВП от 10-ки стран-лидеров по размеру ВВП в 2013 году представлена на диаграмме на рисунке 1.

На этом основании можно сделать вывод о том, что в сложившихся условиях ключевым фактором модернизации отечественной экономики в целом и отечественной промышленности в частности должен стать фактор повышения энергоэффективности производств. Именно данный фактор, на наш взгляд, обладает высоким потенциалом решения обозначенной задачи. На существование объективной возможности данного сценария указывают и высокие темпы снижения энергоемкости отечественной экономики. Кроме того, в промышленном

секторе отечественной экономики существует один из самых высоких уровней энергоемкости производства валовой добавленной стоимости.

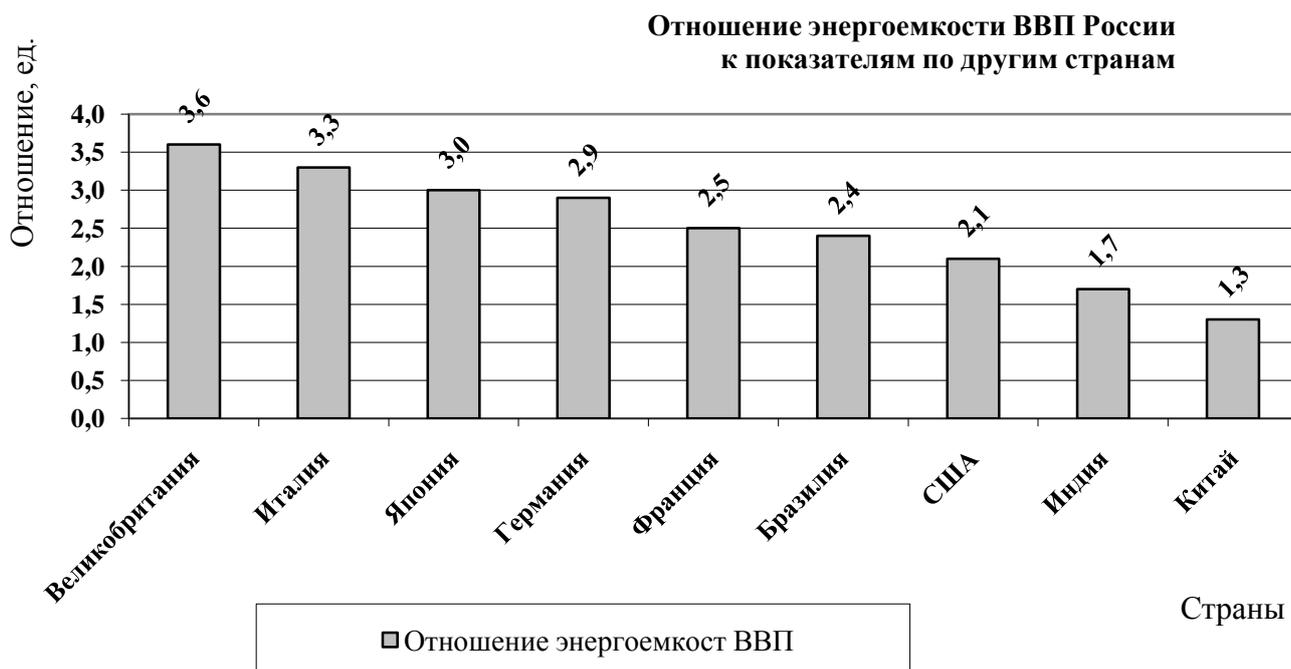


Рис.1. Отношение энергоемкости ВВП России к энергоемкости ВВП стран-лидеров по размеру ВВП в 2013 году (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Интенсивность использования энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности (ППП) // Статистический Ежегодник мировой энергетики 2014. – URL: <https://yearbook.enerdata.ru/energy-intensity-GDP-by-region.html#energy-intensity-GDP-by-region.html>)

При этом, основным потребителем энергоресурсов, а также основным местом сосредоточения энергоемких производств в отечественной экономике является промышленный сектор. Во многом ситуация усугубляется объективными факторами – высоким уровнем износа основных фондов и их медленным обновлением, опосредованным спецификой инвестиционных процессов.

Решению вышеуказанных задач могут эффективно способствовать механизмы формирования и развития энергосервисных кластеров и государственно-частного партнерства для поддержки развития института энергосервисных контрактов.

Представляется, что в данном направлении особую роль должно сыграть развитие энергосервисных кластеров. Возникающие в кластерных структурах эффекты, позволяют сформировать точки соприкосновения технологий, инженерии и реального производства, способствующие их взаимовыгодному сотрудничеству в реализации какой-либо главенствующей цели. В современных условиях такой целью может являться снижение энергоемкости промышленных производств, обеспечивающее, как было определено ранее, основу устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Это обуславливает необходимость в развитии энергосервисных кластеров.

Ядром энергосервисного кластера должны стать энергосервисные компании, управляющие реализацией конкретных проектов по энергосбережению на предприятиях промышленного комплекса. С ядром должны быть тесно интегрированы предприятия и организации периферии, среди которых в обязательном порядке должны быть: научно-исследовательские организации; учреждения по подготовке кадров; производители и поставщики энергоэффективного оборудования и производственных технологий; ремонтно-монтажные организации; представительства компетентных учреждений государственной власти; финансовые организации (кредиторы и инвесторы); организации, формирующие инфраструктуру кластера.

Реализация механизма энергосервисных кластеров на практике позволит осуществить развитие отечественных разработок и их включение в конкретные инвестиционные проекты (кейсы с подсчетом конкретных проектов, эффектов и стоимости) с последующей реализацией на производстве с целью достижения капитализации эффектов от снижения энергоемкости продукции и добавленной стоимости –проблемы, препятствующей развитию энергосервиса в России сегодня.

Также для решения сложившихся проблем интересным представляется механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). То есть, представляется целесообразным предложить дополнить идею энергосервисных кластеров организационно-экономическим механизмом государственно-частного партнерства для поддержки развития института энергосервисных контрактов, в т.ч. реализуемых по принципу раздела экономии, в рамках которого энергосервисная компания осуществляет финансирование, а полученная экономия разделяется между энергосервисной компанией и заказчиком.

Основными субъектами механизма государственно-частного партнерства являются государство и кредиторы, а объектом – энергосервисная компания и отдельные энергосервисные проекты, реализуемые ею. В данном случае кредиторы, как и обычно, выступают источником предоставления заемных средств для энергосервисных компаний для реализации конкретных проектов по снижению энергоемкости производства. В свою очередь, государство, в лице, например, Правительства РФ или доверенных им министерств, посредством существующих инструментов, например, Внешэкономбанка или специализированных государственных фондов, а также федерального бюджета, обеспечивает финансовую поддержку кредиторов, предоставляющих энергосервисным компаниям льготные займы, позволяющие реализовывать комплексные проекты снижения энергоемкости производства.

Формально государственная финансовая поддержка в рамках предлагаемого механизма ГЧП по развитию энергосервисных кластеров может быть представлена следующими инструментами:

- субсидированной процентной ставкой по энергосервисным контрактам, предлагаемой к введению в рамках реализации требований федерального законодательства об энергосбережении [2], что позволит существенно расширить перечень энергосберегающих мероприятий и обеспечить комплексную смысловую нагрузку контракта;

- гарантирование государством кредитов, что позволит осуществить переход на расчетный метод экономии, предполагающий определение потенциала энергоресурсосбережения и реализуемых мероприятий, дискретное фиксирование полученного результата и определение на данной основе графиков платежей. Высокая значимость наличия документа с четко прописанными обязанностями заказчика по оплате выполненных процедур и полученным результатом определяется требованиями банков. В связи с этим схема энергосервисного контракта, основанная на «расчете от экономии», в существующих условиях будет наиболее актуальной;

- применение комплексного софинансирования. Как показывает опыт, зачастую физическое состояние ограждающих конструкций, крыш и дверей зданий не соответствует СНиПам и санитарным нормам, что определяет неэффективность и не рациональность решения общей проблемы исключительно за счет реализации мероприятий энергосервиса и энергосбережения. Это обуславливает необходимость разработки комплексного контракта, предполагающего софинансирование и проведение мероприятий энергосбережения, а также общих работ, связанных с санацией зданий и сооружений.

В совокупности, предлагаемый механизм позволит в существенной мере повысить коммерческую привлекательность инвестиционных проектов, разрабатываемых энергосервисными компаниями. А вместе с тем станет новой основой развития отрасли энергосбережения и повышения энергоэффективности отечественной экономики, что крайне необходимо для проведения новой индустриализации и обеспечения лидирующих позиций России в современных условиях высокой международной конкуренции и открытых границ внутреннего рынка.

#### Список литературы

1. Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. – СПб.: Наука, 2007. – 171с.
2. Федеральный закон от 23.11.2009 №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173032>.
3. Чуксина Е.В. Практика реализации энергосервисных контрактов // Академия энергетики. – 2011. – №5(43). – С.30-35.

### СЕКЦИЯ №3.

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

### КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА КОМПАНИИ

Романенко О.А.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Саратов

В России растет спрос на современные технологии стратегического управления. Стратегия компаний, нацеленная на экономический рост сегодня достаточно актуальна. В зарубежной практике корпоративный рост – безусловный аргумент наиболее конкурентоспособных компаний, который прописан в управленческих регламентах. В России стратегия роста крайне редко формализована на корпоративном уровне, однако, потенциал роста – важнейший фактор инвестиционной привлекательности компаний. Это обуславливает растущий интерес к передовым практикам управления корпоративным ростом с позиций стратегического и финансового менеджмента. Современные методики и техники управления отечественными компаниями все еще находятся на стадии становления, что побуждает исследователей развивать теоретические и прикладные сценарии интеграции стратегии корпоративного роста и его финансовой реализации [3, с. 772].

Инвестиционные решения, как правило, являются стратегическими по нескольким причинам:

- инвестиции – обычно крупные суммы средств, использование которых должно планироваться особенно тщательно;

- направления инвестиций предопределяют будущее развитие и рост компании;

- инвестиции в реальном секторе преимущественно направляются в переоснащение и расширение производства и потребность в капитале должна быть спрогнозирована достаточно точно, иначе либо не будет захвачен потенциальный сегмент рынка, либо появятся излишние свободные мощности, что скажется на себестоимости продукции и общих финансовых результатах;

- инвестиции, как правило, предопределяют доходность и риск активов.

Ошибки при принятии инвестиционных решений могут иметь катастрофические последствия. Поэтому для устойчивого роста предприятия важно уделять серьезное внимание формированию инвестиционной стратегии. При разработке инвестиционной политики очень важно иметь точное представление о том, что относится к инвестициям. В экономической литературе можно встретить различные значения этого понятия, например [1, с. 29]: 1) прирост запаса денежных средств государства; 2) финансовый инструмент для размещения денежных средств; 3) использование ресурсов сегодня для извлечения выгоды в будущем; рискованная составляющая деятельности организации; 4) вариант применения, имеющихся в наличии денежных средств; 5) предмет договорных отношений; 6) инструмент управления финансами.

В соответствии с российским законодательством инвестиции определяются как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество... имеющее денежную оценку, вкладываемое в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [4].

Каждая компания разрабатывает собственную инвестиционную политику, исходя из стратегии организации и оценки ситуации ее собственниками, выдвинутых приоритетов развития, принятых технологий оценки эффективности проектов и формирования портфеля проектов, восприятия риска. Инвестиционная политика неразрывно связана с политикой финансирования, которая определяет стоимости капитала компании.

В экономической литературе существует множество видов классификации инвестиций. Однако многообразие подходов и классификационных признаков порождает некоторую хаотичность в систематизации инвестиционных процессов, что в свою очередь влияет на уровень обоснованности инвестиционной политики компании. На основе обобщения и систематизации классификаций инвестиций, разработанных отечественными и зарубежными учеными, представляется возможным предложить авторскую классификацию (Табл.1).

Таблица 1

Авторская классификация инвестиций

Критерий классификации	Виды инвестиций	Экономическая сущность
Объект вложения	Реальные	Вложения в реальные активы (развитие материально-

средств		технической базы)
	Нематериальные	Вложения в изобретения, патенты, результаты интеллектуальной собственности
	Финансовые	Вложения в долгосрочные финансовые инструменты
	Социальные	Вложения в продукт или услугу, обладающую социальными характеристиками
Способ участия инвестора	Прямые	Вложения, осуществляемые непосредственно собственником капитала
	Косвенные	Вложения, осуществляемые опосредованно (через инвестиционные фонды, финансовые компании и т.п.)
Период инвестирования	Краткосрочные	Эксплуатация объекта инвестирования до года.
	Среднесрочные	Эксплуатация объекта инвестирования 1-3 года
	Долгосрочные	Эксплуатация объекта инвестирования более 3 лет
Форма собственности	Государственные	Вложения капитала субъектами государственной формы собственности
	Муниципальные	Вложения капитала субъектами муниципальной формы собственности
	Частные	Вложения капитала субъектами частной формы собственности
	Смешанные	Вложения капитала субъектами различных форм собственности
Характер применения денежных средств	Первичные	Вложения собственных и заемных средств инвесторов
	Реинвестиции	Вторичное использование капитала, полученного от реализации инвестиционного проекта
	Деинвестиции	Высвобождение ранее инвестированного капитала без дальнейших инвестиций
Уровень ликвидности	Высоко ликвидные	Вложения в быстрореализуемые активы с минимальным финансовым риском (чаще эквиваленты денежных средств)
	Средне ликвидные	Вложения в инвестиционные активы со средним сроком реализации
	Неликвидные	Вложения в инвестиционные активы с максимальным сроком реализации
Направленность процесса инвестирования	Внутренние	Вложения капитала в объекты внутри страны
	Внешние	Вложения капитала в объекты за пределами страны
Происхождение инвестиций (географический признак)	Отечественные	Вложения капитала отечественными субъектами хозяйствования или физическими лицами – гражданами РФ
	Иностранные	Вложения капитала иностранными субъектами хозяйствования или иностранными лицами.
Отрасль инвестирования	Отраслевой классификатор	Инвестиции в различные отрасли экономики
	Классификатор сфер деятельности	Инвестиции в материальную и нематериальную сферы
Источник финансирования	Собственный	Собственные средства инвестора
	Заемный	Заемные средства в виде кредитов, облигационных займов, векселей и т.п.

	Привлеченный	Привлеченные средства путем эмиссии акций, дополнительные взносы в уставный капитал, целевое государственное финансирование, средства отраслевых союзов, инвестиционных фондов
Уровень риска	Низкий уровень (без рисковые)	Относительно надежные вложения
	Высокий уровень (рискованные)	Наиболее рискованные вложения (сфера исследований и разработок)
Воздействие на производственный потенциал	Экстенсивные	Приращение объемов выпуска без изменения качественных характеристик
	Интенсивные	Вложения, способствующие эффективности с изменением качественных характеристик
Отражение в бухгалтерском балансе	Валовые	Общий объем расходов предприятия на приобретение капитальных товаров в течение определенного срока
	Чистые	Ежегодное увеличение основного капитала, увеличение массы основных фондов
Направления инвестирования в целях роста компании	Защита и расширение	Вложения в реновацию и усиление ключевого бизнеса
	Инновации (трансформация)	Вложения в инновации
	Строительство	Вложения в новые ключевые компетенции
	Корпоративный контроль	Вложения в сделки на рынке корпоративно контроля включая слияния и поглощения

Как уже было сказано финансовая стратегия роста компании и инвестиционные решения взаимосвязаны. Для реализации стратегии роста компании необходимо принять управленческие решения по выбору направлений инвестирования. В связи с этим мы предлагаем дополнить классификацию инвестиций критерием «направления инвестирования в целях роста компании». На наш взгляд, можно выделить, по крайней мере, четыре вида направлений инвестирования: защита и расширение, инновации, строительство, корпоративный контроль. Для обеспечения прибыльности и роста эффективно работающая компания должна использовать все четыре направления инвестирования, однако уделять им различную степень внимания в зависимости от своего положения на рынке.

Первое направление инвестиционных решений – защита и расширение существующей у фирмы рыночной доли или реновация. Она достигается за счет постоянных улучшений операционных процедур компании, вывода новых продуктов, новых подходов к обслуживанию клиентов, новые способы сегментации существующих рынков, но без диверсификации базовых компетенций компании или рынков, на которых она конкурирует. Реновация обеспечивает прибыльность и рост в краткосрочной перспективе.

Второе направление инвестиционных решений – инновация связана с выходом на новые рынки и обслуживанием их с помощью компетенций, которые являются новыми для компании. Это инвестиции в новую территорию бизнеса, которые обеспечит прибыльный рост в будущем. Эти два направления инвестиций могут быть взаимодополняемыми не иметь существенных различий. Такое деление скорее условно.

Два направления инвестирования, которые традиционно в экономической литературе называют традиционными, обычно представляют в виде матрицы. Матрица состоит из двух параметров – рынки, на которых компания присутствует или хотела бы присутствовать, и отличительные компетенции, которыми она обладает или хотела бы получить для защиты своего присутствия на этих выбранных рынках [5]. Рынки в рамках этой модели означают основные сегменты рынка, в том числе географические, в которых работает компания. На каком бы рынке компания не работала, для нее всегда существуют новые рынки, на которые еще предстоит выйти. Некоторые из них могут быть созданы компанией с нуля, а другие уже существуют, то есть являются новыми лишь для самой компании.

Вторым параметром являются отличительные компетенции. Они могут приобретать форму материальных активов компании – таких как производственные предприятия, оборудование, каналы дистрибуции и другие логистические активы, а также нематериальных активов, таких как бренд или связи с клиентами. Они могут

выступать также и в форме новых патентов, знаний и навыков, имеющихся у сотрудников или защитных бизнес-процессы. Это каждый элемент, способный добавлять компании ценность и выступающий как потенциальный источник отличия. Поскольку компетенции со временем теряют свои отличительные черты, для защиты ключевого бизнеса компании и выхода на новые рынки нужны новые отличительные компетенции.

В отличие от защиты и расширения инвестирование в направлении трансформации сосредоточено не на усилении ключевого бизнеса компании, а, напротив, на движении в сторону от него. Существует два способа реализации такой стратегии роста. Первый происходит в основном с помощью слияний, поглощений и продажи активов, а второй – с помощью внутренних усилий, направленных на развитие нового бизнеса.

Третье направление инвестирования в целях роста – строительство, с помощью которого компания вырабатывает новые компетенции, как для защиты своих существующих рынков, так и для постепенного роста на новых. Компаниям обычно бывает достаточно сложно оправдать инвестиции в строительство, особенно с учетом значительного временного интервала между инвестициями и финансовым результатом. Однако возможность подобного строительства значительно упрощается в случае совместных инвестиций нескольких потенциальных бизнес-партнеров. В этом случае большую роль играет разделение рисков. Другим преимуществом совместной работы над строительством оказывается то, что в результате возникает множество потенциальных пользователей этой новой компетенции, ждущих, когда будет завершено его создание.

Четвертое направление инвестирования в целях роста – инвестирование в приобретение корпоративного контроля. Чаще всего под корпоративным контролем понимают сделки по слияниям и поглощениям. На наш взгляд, слияния и поглощения могут использоваться компаниями и как вспомогательное средство для внедрения первых трех направлений инвестиционных решений, так и как самостоятельное направление реализации стратегии внешнего роста. Такие направления как трансформация и строительство более рискованны по сравнению с защитой и расширением. Достаточно сложно выстраивать идею выстраивания новой компетенции, особенно чтобы конкурировать на новом рынке. В подобных случаях могут помочь поглощения. Компания приобретает заметные и явные преимущества, которые уже используются на рынке. Задача компании состоит в том, чтобы абсорбировать новое знание и начать применять его для удовлетворения потребностей рынка без значительного снижения денежного потока.

Однако, использование сделок на рынке корпоративного контроля, как самостоятельно направления инвестирования, могут принести неоспоримые преимущества компании, как рыночной структуре, основанной на долевой собственности и образованной в виде портфеля специфических финансовых активов [2, с. 126-127]. Часто такие рыночные структуры называют структурами холдингового типа.

Таким образом, предложенные направления инвестирования финансовых ресурсов дополняют существующую классификацию инвестиций, позволяют глубже разобраться в сущности корпоративного роста, а также выявить обоснования рациональных форм хозяйствующих субъектов и их инвестиционной деятельности.

#### **Список литературы**

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – М.: Эльга, Ника-Центр, 2001. С. 29.
2. Романенко О.А. Финансовые аспекты интеграции хозяйствующих субъектов / Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2010. С. 126-127.
3. Романенко О.А. Стратегия внешнего роста компании: методические подходы к внедрению сбалансированной системы показателей // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3. С. 772-776.
4. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
5. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future // Harvard Business School Press, 1994.

## **МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Маменгаев Ю.Н.**

Институт управления и права г.Москва

В настоящее время в России вопрос развития инновационной деятельности особенно актуален. Переход к «новой экономике, основанной на знании» (knowledge based economy) требует формирования в стране системы, эффективно преобразовывающей новые знания в новые технологии, товары и услуги, конкурентоспособные на

внутреннем и внешних рынках. Создание национальной инновационной системы было признано приоритетным направлением еще в 1997 г., однако, несмотря на положительный опыт ряда инициатив, прорыва в инновационной экономике России не произошло. Об этом в частности свидетельствует структура и основные качественные параметры российского экспорта, которые все в большей степени отстают от прогрессивного направления развития международной торговли, заключающегося в неуклонном повышении удельного веса продукции высокой степени обработки.

Машины, оборудование и транспортные средства находятся в числе важнейших статей импорта объемом 101 716 млн. долл. США в 2014г. (44,4%) при объеме внутреннего производства машин, оборудования и транспортных средств в совокупности 135 080 млн. долл. [2]. Таким образом, половина обновления основных фондов практически приходится на импорт. Упадок машиностроения вместе с высокой степенью износа основных фондов и необходимость их модернизации отражают технологическую зависимость России от западных стран. Структура инвестиций по видам деятельности свидетельствует о том, что лидирующие позиции занимают: – транспорт и связь (45,6%), – добыча полезных ископаемых (15,1%), обрабатывающие производства (14,2%), производство электроэнергии, газа и воды 9,9%. оля в инвестициях исследований и разработок составляет всего 0,7% общего объема. На инвестиции в производство машин и приходится всего 0,8%, инвестиции в транспортные средства и оборудование – 1,1% [3].

Многие эксперты считают, что причину такого положения дел следует искать в отсутствии действенных механизмов, стимулирующих инвестирование в коммерциализацию инноваций. Создание отдельных элементов инновационной системы (венчурные фонды, технопарки и т. п.) происходило посредством заимствования зарубежного опыта путем переноса отдельных элементов, в отсутствие финансового механизма коммерциализации результатов инновационной деятельности (далее – РИД). Механизм финансирования коммерциализации РИД представляет собой динамичную систему действия совокупности финансовых рычагов, выражающихся в организации, планировании, управлении финансовыми потоками и контроле над процессом формирования и использования финансовых ресурсов для обеспечения эффективного функционирования инновационной системы. Согласно этому определению задачами механизма являются: обеспечение механизма коммерциализации финансовыми ресурсами; обеспечение стабильного кругооборота финансовых средств; обеспечение перераспределения финансовых ресурсов в соответствии с потребностями участников процесса коммерциализации; уменьшение рисков процесса коммерциализации.

Выделяются следующие основные этапы, обуславливающие специфику управления финансовыми потоками в сфере инновационной деятельности:

- определение стратегических целей коммерциализации;
- анализ стартовых условий и исходных предпосылок развития сферы коммерциализации РИД;
- определение основных направлений реализации стратегических инновационных целей;
- построение эффективной системы управления финансовыми интеллектуальными потоками;
- совершенствование финансового механизма реализации стратегических целей.

Основные стратегические цели коммерциализации можно разделить на две группы:

– с временным горизонтом 5-10 лет (преодоление кризисных явлений в экономике, развитие экспортных отраслей, развитие замещающих экспорт отраслей, интеграция в мировую хозяйственную систему, усиление конкурентоспособности экономического пространства);

– с временным горизонтом более 10 лет (достижение мирового лидерства по перспективным направлениям науки и техники).

Венчурный капитал – это долгосрочный, высокорисковый капитал, инвестируемый в малые высокотехнологические компании с высоким потенциалом роста, акции которых не котируются на биржах, в обмен на долю в их акционерном капитале. Венчурному капиталу присущи нижеследующие характеристики.

1. Рискованность [1]. Большинство экономистов отмечают эту ключевую характеристику венчурного капитала. Венчурный капитал связан, в первую очередь, с инвестиционным риском, т.е. вероятностью возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности. В целях минимизации инвестиционного риска венчурные капиталисты применяют принцип диверсификации, распределяя свои вложения между несколькими проектами. Уменьшению степени риска так же способствует так называемый синдицированный подход, когда несколько инвесторов поддерживают один проект.

2. Долгосрочность. Венчурные капиталисты, вкладывающие средства в высокотехнологичные предприятия, планируют увеличить свой капитал примерно в 5-10 раз за 5-7 лет. Очевидно, что весь этот период вложенный капитал будет оставаться неликвидным или «замороженным», а реальная величина прибыли станет известной только после реализации процедуры «выхода» из капитала предприятия.

3. Ориентация на инновационные проекты. Связь венчурного капитала с научно-техническим прогрессом проявляется в ориентации вложений на инновационный сектор экономики.

4. Дробность финансирования [2]. В целях минимизации риска венчурные капиталисты осуществляют поэтапное выделение ресурсов в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия. Используется так называемый «принцип капельницы» – каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей.

5. Ожидаемая высокая норма прибыли на вложенный капитал. В данном случае соблюдается постулат теории риска – о взаимосвязи уровней доходности и риска: более высокому риску соответствует более высокая норма доходности.

#### Список литературы

1. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса // Технологический бизнес. - № 1. [Электронный ресурс]// URL: <http://www.techbusiness.ru/tb/ archiv /num>
2. Кольцова Н.В., Рыбаков Л.Н.// Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России и ее регионах: проблемы и тенденции развития [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал»[сайт]//URL: <http:// uecs.ru/uecs-35-352011/item/771-2011-11-10-05-27-40> (дата обращения: 12.03.2012)
3. Манчуровская А.Р. Механизм финансирования коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности: роль венчурных фондов// Вестник МГОУ, №2, 2012

## ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УЧЕТА СЕВЕРНОГО ФАКТОРА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Новокшопова Е.Н.**

Сыктывкарский государственный университет, г.Сыктывкар

Понятие «Север» как регион, характеризующийся особыми природно-климатическими и географическими условиями, национальной спецификой был законодательно оформлен в 1931-1932 гг. Важнейшим признаком при определении границ Крайнего Севера являлся этнический признак. Поэтому к Северу были отнесены административные национальные образования различного уровня (округа и республики) [1, С.119]. Помимо суровых природно-климатических условий, Северные регионы России характеризуются богатым природно-ресурсным потенциалом и периферийностью [5, С.134].

В 1945 г. введены два понятия: «Крайний Север» и «местности, приравненные к Крайнему Северу». В настоящее время действует Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера. Исходя из современного административного устройства России можно выделить четыре крупные региональные структуры: Европейский Север занимающий около 80% площади Северо-Западного федерального округа (Мурманская область, Архангельская область, в том числе ненецкий автономный округ, Республика Коми, Республика Карелия), Уральский Север – 74,5% площади УРФО (Тюменская область, в том числе Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра), Сибирский Север – 66,5% площади Сибирского ФО (Республика Алтай, Алтайский край, Республика Бурятия, Иркутская область, Красноярский край, Республика Тыва, Томская область, Читинская область) и Дальневосточный Север – 93,4% площади Дальневосточного ФО (Амурская область, Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Сахалинская область, Приморский край, Магаданская область, Камчатский край). В целом, Северные районы в рамках законодательно установленных границ составляют более 11,8 млн.км<sup>2</sup>, или около 70% территории страны. В силу экстремальности природно-климатических условий северные районы страны остаются слабо заселенными. Это приводит к дефициту трудовых ресурсов. Для устранения дефицита в трудовых ресурсах, государство оказывает поддержку населению, проживающему на данных территориях. Наиболее распространенным инструментом государственной поддержки населения, проживающего на Севере, является система гарантий и компенсаций, закрепленная в главе 50 «Особенности регулирования труда лиц, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях» Трудового кодекса. Гарантии и компенсации были установлены с целью привлечения трудовых ресурсов на Север, выравнивания уровня жизни населения по сравнению со средним показателем по стране. Основным видом компенсации экстремальных природно-климатических условий проживания населения являются районные коэффициенты и так называемые «северные надбавки», служащие

средством повышения уровня оплаты труда. В реальности уровень оплаты платы без учета районных коэффициентов и северных надбавок в коммерческих организациях на Севере ниже среднего уровня по стране. Следует отметить, что претендовать на льготы, связанные с оплатой проезда к месту отпуска и обратно, могут лишь работники организаций, финансируемых за счет средств бюджета, а работники негосударственного сектора экономики – только при соответствующем их закреплении в коллективном договоре, в ином случае они не предоставляются [5, с.136].

Сформированная система гарантий и компенсаций для лиц, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, ориентирована на их предоставление в условиях централизованно регулируемой экономики. В рыночных условиях она оказалась малоэффективной, что обусловлено наличием различных форм собственности, расширением договорных форм регулирования трудовых отношений, изменением в системе отношений работодателей и наемных работников. В результате вертикально-интегрированные компании, функционирующие в северных регионах, экономя на затратах, льготы не предоставляют. Основные причины низкой эффективности сложившейся системы гарантий и компенсаций имеют институциональный характер.

Для регионов Севера характерно отставание в социально-экономическом развитии от других регионов страны. Это объясняется их освоением на базе моноотраслевой специализации хозяйства при минимальном инфраструктурном и социальном обеспечении территории. Активная разработка теории комплексного социально-экономического развития регионов Севера началась в первой половине 1960-х гг. (А.Г. Гранберг, В.В. Кистанов, Н.Н. Некрасов, С.В. Славин и др.). Однако ни страна, ни сами регионы даже в условиях высоко уровня централизации бюджета не смогли реализовать такую модель на практике [1, С.124]. В Советский период при доминировании многоотраслевой специализации происходила незначительная диверсификация хозяйства региона за счет не всегда экономически обоснованного развития вспомогательных и обслуживающих производств. В рыночных условиях вектор диверсификации направлен в сторону переработки сырья и расширения круга вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов. Следствием моноотраслевой структуры экономики является высокая зависимость экономического положения северных районов от функционирования одного-двух градообразующих предприятий. На их долю приходится до 80-90% производимой на территории товарной продукции и более 70% налоговых поступлений, значительная часть которых перераспределяется в пользу Центра. Моноотраслевая структура хозяйства является одной из причин появления депрессивных природно-ресурсных районов, цикличности развития регионов Севера.

Для северных регионов присущ дотационный характер экономики, что делает их непривлекательными для иностранного и отечественного инвестора. Дотационный характер экономики объясняется современной налоговой политикой, характеризующейся высокой централизацией налогов, следствием чего является отсутствие возможности формирования бюджетов регионов и их муниципальных образований в полной мере за счет собственных финансовых источников.

В рыночных условиях для стабилизации социально-экономического положения северных районов государством оказывается поддержка населению региона, организация региона, предпринимаются определённые шаги по диверсификации хозяйства, основанной как на невозпроизводимых, так и на воспроизводимых факторах роста. Особое внимание в данном случае уделяется развитию малого и среднего бизнесу. Одним из способов диверсификации экономики выступает создание кластеров на территории северного региона.

По мнению К.В. Трегубова [4, с.18], создание кластеров способствует динамичному развитию региона благодаря снижению транзакционных издержек государства, сокращению затрат на экологические программы. Это обеспечивает дополнительный приток инвестиций в регион. Законодательным подтверждением высказанного тезиса выступает программа «О предложениях по мерам государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров», разработанная Министерством экономического развития Российской Федерации, в которой показано, что формирование кластеров в регионе позволит увеличить количество частных инвестиций, нарастить объем выручки предприятий, сосредоточенных в кластере и увеличить объем расходов на НИОКР, способствуя тем самым инновационности производства. Таким образом, создание кластеров, особенно инновационных, позволит обеспечить инновационное развитие не только производства, но и экономики сереного региона в целом.

Создание кластеров связано с серьезными вложениями, поэтому необходимо создать условия для привлечения инвестиционных ресурсов в кластер, который располагается на территории северного региона, обеспечить инвестиционную активность потенциальных резидентов, которая зависит от инвестиционной привлекательности региона. Потому целесообразнее прописать мероприятия по созданию условий для привлечения инвестиционных ресурсов в кластер в инвестиционной политике региона. Она, в свою очередь,

определяется влиянием различных факторов и связана с комплексом параметров, отражающих типичные мотивации большинства потенциальных инвесторов.

Кластер, как и регион, обладает инвестиционной привлекательностью, которая определяется как взаимосвязь инвестиционного потенциала (совокупность условий, факторов, привлекающих или отталкивающих инвесторов) и инвестиционных рисков. Однако в отличие от главных целей частных инвесторов (получение максимальной прибыли, повышение стоимости бизнеса, минимизация рисков) важнейшей стратегической задачей регионов является построение социально ориентированной рыночной экономики инновационного типа, способствующей диверсификации экономики. На Рисунке 1 показаны внешние условия и факторы привлекательности кластеров для потенциальных инвесторов.

Таким образом, северным территориям присущ ряд признаков, основными из которых являются – дефицит трудовых ресурсов, отставание в социально-экономическом развитии, дотационный характер экономики и монопрофильный характер экономики регионов севера. Диверсифицировать экономику северного региона возможно через создания кластеров, в том числе инновационных, которые позволят обеспечить инновационное развитие экономики. Для создания кластеров необходимы ресурсы, в первую очередь, инвестиционные. Создание условий для их привлечения должны найти свое отражение в инвестиционной политике региона.



Рис.1. Внешние условия и факторы инвестиционной привлекательности кластеров

**Список литературы**

1. Логинов В.Г. Природно-ресурсные району Севера: проблемы освоения и развития // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3 – С.119-131.

2. О предложениях по мерам государственной поддержки инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907\\_03](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_03) (дата обращения 24.02.2015)
3. Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера [Электронный ресурс]: Указ Президиума Верховного Совета СССР от 26.09.1967 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Трегубов К.В. Инвестиционная политика в условиях формирования рыночной экономики в России: автореф. дис. ... канд. эконом. – М., 2010. – 26 с.
5. Чужмарова С.И. Методология формирования и реализации налоговой политики в северных регионах России: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Екатеринбург, 2014. – 432 с.

## ОПТИМИЗАЦИЯ И НАРАЩИВАНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

**Дорожко Д.А.**

Тольяттинский государственный университет, г.Тольятти

На современном этапе развития экономических отношений на всех трех уровнях (федеральном, региональном и местном) особое предпочтение следует отдать вопросам, которые, в свою очередь, затрагивают не только экономическую, но и социально-значимую сторону в области отношений между государством и обществом в целом.

Как правило, одним из таких вопросов является ослабление административных барьеров, а также оптимизация и рост качественного потенциала в обеспечении государственными и муниципальными услугами. В данной статье эта проблема будет рассмотрена на примере Ставропольского края.

Решением вышеуказанной проблемы может выступить создание многофункциональных центров (далее – МФЦ) по предоставлению государственных и муниципальных услуг населению, как в городских округах, так и в муниципальных районах Ставрополья, которые осуществляют свою деятельность по принципу так называемого «одного окна». Иначе говоря, многофункциональный центр подразумевает под собой комплексное обслуживание населения на высоком уровне качества и комфорта. Создание таких центров является приоритетной задачей для многих регионов России, в основе которой лежит модернизация системы предоставления услуг и ослабление административных барьеров.

Одним из источников финансирования такого проекта выступит бюджет Ставропольского края, который в частности определяет условия и порядок предоставления средств местным бюджетам для софинансирования данного рода расходов. Эти средства на создание МФЦ носят субсидированный характер. Из местных бюджетов будут осуществляться расходы, связанные с:

- приобретением зданий или помещений для размещения МФЦ;
- строительством или реконструкцией приобретенных зданий или помещений;
- приобретением мебели, электронно-вычислительной и организационной техники, серверного оборудования, программных продуктов, а также средств связи, необходимых для организации деятельности многофункциональных центров.

Стоит отметить, что в зависимости от статуса муниципального образования края (городской округ или муниципальный район), существуют различные коэффициенты, обуславливающие долю софинансирования расходных обязательств из бюджета края. Они связаны с созданием многофункционального центра для каждого муниципального образования.

Одним из них выступает уровень обеспеченности прогнозных бюджетных расходов налоговыми и неналоговыми доходами конкретного муниципального образования в крае. Такого рода показатели устанавливаются министерством финансов Ставропольского края на соответствующий финансовый год.

Но для того, что бы получить необходимые субсидии на осуществление программы по открытию МФЦ, необходимо наличие следующих обязательных условий. А именно:

- наличие средств в бюджете муниципального образования для софинансирования расходов, которые будут связаны с созданием МФЦ, а также их выделение в течение соответствующего финансового года строго на указанные цели;

– наличие утвержденной муниципальной программы, в которую включены мероприятия, направленные на создание многофункционального центра, предусматривающие расходные обязательства муниципального образования;

– наличие утвержденной проектной документации на строительство или реконструкцию многофункционального центра, прошедшей проверку достоверности при определении сметной стоимости объекта строительства.

Помимо данных обязательных условий необходимо также учитывать критерии отбора муниципальных образований, поскольку данная мера обусловлена Постановлением Правительства Российской Федерации и Правилами предоставления субсидий из краевого бюджета на организацию и размещение многофункциональных центров.

Одним из важных критериев является принадлежность земельного участка муниципальной собственности соответствующей площадью согласно вышеперечисленным законодательным документам.

В случае соответствия всем указанным требованиям по размещению МФЦ на территории муниципального образования с соблюдением всех норм и правил, следующим пунктом выступает сбор и подача всей необходимой документации на получение субсидии [1].

К таким документам относятся следующие:

– заявка на получение субсидии на софинансирование расходов в связи с созданием многофункционального центра, форма которой устанавливается министерством;

– копия утвержденной муниципальной программы, в которую включены мероприятия, направленные на создание МФЦ. В ней же предусматриваются расходные обязательства данного муниципального образования;

– выписка из решения представительного органа муниципального образования о бюджете муниципального образования края на соответствующий финансовый год, а также об бюджетных ассигнованиях на создание многофункционального центра, которая заверяется непосредственно финансовым органом муниципального образования края.

– расчет начальной (максимальной) цены для приобретения здания или помещения для размещения МФЦ, с приложением обоснования;

– проект муниципального контракта с приложением технического задания на приобретение здания или помещения, который необходимо оформить в соответствии с требованиями Правил Правительства РФ от 22 декабря 2012 г. № 1376 [2].

Следует отметить, что в случае реконструкции, строительства и оснащения выбранного здания под размещение многофункционального центра помимо вышеперечисленных документов могут понадобиться и другие, перечень которых также изложен в требованиях Правительства РФ.

Фондирование субсидий среди муниципальных образований края осуществляется на основании правового акта Правительства Ставропольского края.

Что касается сроков получения субсидий, то в течение месяца муниципальное образование должно заключить соглашение с министерством, но только после принятия правового акта Правительства Ставропольского края, которое гласит о распределении субсидий по муниципальным образованиям. Форма данного соглашения должна быть утверждена министерством.

Зачисление субсидий бюджетам муниципальных образований края производится министерством на определенный счет – счет Управления Федерального казначейства по Ставропольскому краю. На указанном счете производится учет поступлений субсидий и их распределение между соответствующими бюджетами.

Отчет о движении субсидий ведется строго согласно законам РФ, поскольку они носят целевой характер. Контроль осуществляется министерством и министерством финансов Ставропольского края.

Таким образом, была рассмотрена процедура получения субсидий на организацию и размещение МФЦ с точки зрения законодательства на федеральном и местном уровнях.

Значение многофункциональных центров нельзя не отметить. Развивающаяся инфраструктура рынка услуг, (как социальных, так и экономических), не стоит на месте. Следовательно, требуется новый взгляд и новые меры для решения давно уже не новых проблем и устранения барьеров в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг.

Таким образом, создание многофункциональных центров позволит ускорить этот процесс и выйти на новую ступень в области развития экономических отношений.

#### **Список литературы**

1. Министерство экономического развития Ставропольского края <http://stavinvest.ru/>.

2. Постановление Правительства РФ от 22.12.2012 № 1376 (ред. от 07.05.2014) «Об утверждении Правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг».

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

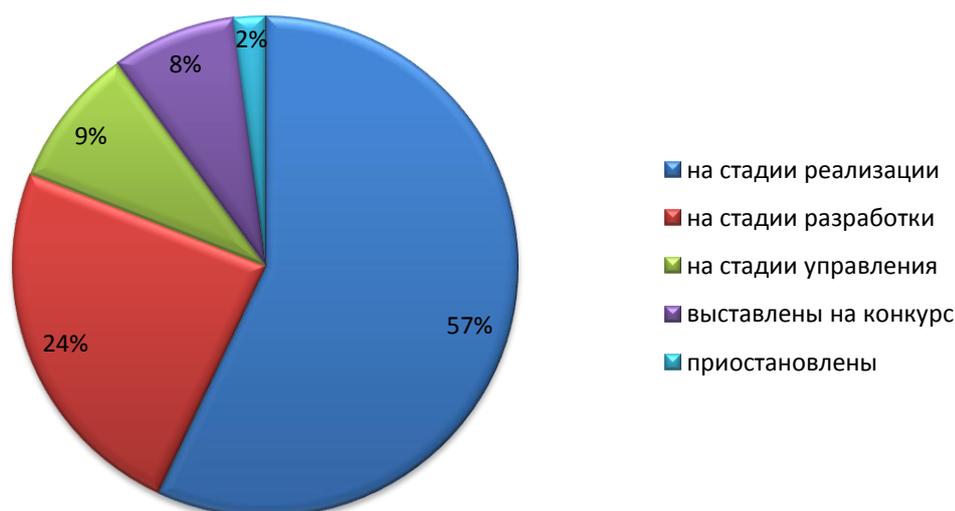
**Хаванская А.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В условиях экономической неопределенности затрудняется реализация крупных инфраструктурных проектов. Органы государственной власти и местного самоуправления сокращают финансирование. Такая неблагоприятная ситуация может дать новый стимул развитию государственно-частного партнерства (ГЧП). Недостаток бюджетных средств следует восполнить частными инвестициями. Такая практика характерна для многих развитых и развивающихся стран. В Российской Федерации ГЧП появилось не так давно и примеров его проявления пока что мало. На Графике 1 представлена статистика НП «Центра развития государственно-частного партнерства» за 2014 год. Всего в стране на основе ГЧП реализуется 131 проект.

График 1

Соотношение проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации в 2014г., % [5]



В чем состоит особенность ГЧП по сравнению с другими формами экономического взаимодействия государства и бизнеса? Во-первых, частные инвестиции направляются в область публичной инфраструктуры на строительство, реконструкцию или модернизацию. Причем частный инвестор не ограничивается только одним этапом: он должен не только построить объект, но и обеспечить его техническое обслуживание и (или) эксплуатировать. Во-вторых, проекты ГЧП направлены на долгосрочную перспективу сроком более пяти лет. В-третьих, договор заключается на конкурсной основе. В-четвертых, финансирование проекта происходит совместными «силами» частного инвестора и органов государственной власти и местного самоуправления. Как правило, участие публично-правового образования меньше вклада частного партнера. В-пятых, риски также должны быть распределены между сторонами ГЧП. Неправильно перекладывать все риски на инвесторов, так как он может потерять интерес к такому проекту. В-шестых, стимулом для бизнеса всегда выступает экономическая выгода от того или иного проекта. Для инвестора привлекательна сделка с рентабельностью не ниже 11%, что для публичной стороны не всегда очевидно. [2]

Бизнес заинтересован в государственно-частном партнерстве, так как получает следующие выгоды:

1. Долгосрочный контракт позволяет обеспечивать гарантированный рынок сбыта продукции, а также льготные условия налогообложения и платы за пользование государственным имуществом.

2. Риск по обеспечению минимальной рентабельности проекта несет государство, что гарантирует возврат инвестору вложенных инвестиций.

3. Доходность бизнеса возрастает в силу минимизации предпринимательских рисков, отсутствия бюрократических проволочек и получения определенной свободы.

Государство вступает в ГЧП, чтобы:

1. Решить социальные проблемы, которые требуют крупных вложений денежных средств.
2. Повысить эффективность использования государственного имущества.
3. Ликвидировать формы ведения хозяйства, которые проявят себя неэффективными.
4. В кризис не прекратить полностью финансирование важных проектов.
5. Минимизируются риски коррупции и неэффективного использования бюджетных средств.
6. Повышается конкурентоспособность государства и укрепляется его экономическая безопасность.

В итоге удовлетворяются и интересы населения в целом[3]:

1. Решаются важные социальные проблемы, повышается уровень и качество получаемых услуг.
2. Сокращаются сроки проектирования и строительства инфраструктурных объектов, повышается общественная эффективность сооружения объектов.

В России развитие ГЧП затруднено несовершенством нормативно-правовой базы. В 69 субъектах Российской Федерации принято законодательство, регулирующее ГЧП, но оно носит декларативный характер. На федеральном уровне действуют Федеральные законы от 21.07.05 г. N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и от 21.07.05 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые также включают способы реализации проектов ГЧП. Но главный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» пока что остается законопроектом, хотя он был внесен Правительством РФ на рассмотрение в Госдуму еще 13 марта 2013, принят в первом чтении 26 апреля 2013, но второе чтение после этого многократно откладывалось, а потом было перенесено на неопределенный срок. Очевидно, что без нормативного регулятора построение доверительных отношений между государством и бизнесом не получится, так как частные инвесторы не будут чувствовать себя защищенными, а государство не получит планируемой экономической выгоды.

Как правило, ГЧП эффективно при развитии транспортной и социальной инфраструктуры. Это показывает мировая практика. Для России это особенно актуально, так как развитие экономики зависит от развития транспортного комплекса. Так комиссией по вопросам реализации инвестиционных проектов на Дальнем Востоке одобрено шесть инвестиционных проектов. По подсчетам экспертов на каждый рубль, вложенный государством, будет проходить семь рублей частных инвесторов. Реализация этих проектов запланирована в Республике Саха (Якутия), Хабаровском крае, Камчатском крае и Амурской области. Таким образом, на Дальний Восток будет привлечено 180 млрд. руб. частных инвестиций. Со стороны государств будет профинансировано строительство инфраструктуры на сумму 23 млрд.руб. Ожидается, что уже к 2025 году в бюджет поступит 100 млрд. руб. налоговых платежей, что 4 раза покроет вложенные средства. Помимо этого будет создано 15 тыс. новых рабочих мест.[1]

К проблемам построения эффективного государственно-частного партнерства в России следует отнести также отсутствие механизмов эффективного финансирования. Инвесторы готовы вкладывать средства туда, где есть гарантии получения доходов и предсказуемость. Минэкономразвития прогнозирует в 2015 году снижение деятельности транспортного комплекса по всем направлениям.[4] Причинами являются снижение доходов населения и сокращение объемов промышленного производства. Объем коммерческих перевозок грузов оценивается в размере 3580,6 млн. т (на 2,8 % меньше чем в 2014), объем грузооборота – 2495,1 млрд. т/км (минус 1,8%). Негативная тенденция может продлиться как минимум год и распространиться на 2016 год.

Также заемные деньги становятся все дороже, а банки не хотят кредитовать на длительные сроки. Привлечение внебюджетных источников в ту же транспортную отрасль очень затруднено. Тариф на транспортные услуги, рассчитанный на минимальной доходности (в современных экономических условиях это 25%), для потребителя абсолютно не допустим. В такой ситуации необходимо субсидирование из бюджета части ставки по привлеченным кредитам в объеме, который позволит снизить уровень тарифа до приемлемого уровня. Аналогичная поддержка может быть и со стороны Центрального банка РФ, если он предоставит банкам целевую ликвидность по низкой ставке и ограничит маржу банка при предоставлении полученной от ЦБ ликвидности конечному заемщику.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что для проведения намеченного курса и реализации запланированных социально значимых и инфраструктурных объектов публично-правовые образования активно используют механизмы государственно-частного партнерства. Преимущества и выгоды привлечения частного капитала неоспоримы и широко используются в мировой практике. В Российской Федерации данный механизм

также получил развитие и уже имеет ряд специфических особенностей. Увеличение проектов ГЧП затруднено на данном этапе несовершенством законодательства, методологического обеспечения и нестабильностью экономики.

#### Список литературы

1. Дробышева И. Восток получил инвесторов // Российская газета. Бизнес. – 2015. – №7(986).
2. Зайцева Г.Г. Государственно-частное партнерство: в чем суть и как использовать? // Руководитель автономного учреждения. – 2014. – №11.
3. Расулова Ш.М. Государственно-частное партнерство как наиболее эффективный инструмент взаимодействия власти и бизнеса (под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Еремина): Юстицинформ, 2014.
4. Сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/>
5. Сайт Центра развития государственно-частного партнерства <http://pppcenter.ru/>

### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Мокеева Н.Н., Рузаков В.О.**

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г.Екатеринбург

Система реализации конституционных прав граждан Российской Федерации в части вопросов, затрагивающих трудовые взаимоотношения и аспекты обеспечения безопасности труда, опирается на систему мониторинга и фактической оценки условий труда.

Подход к оценке фактического состояния условий труда на рабочих местах предложен Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации и реализован через Федеральный закон от 28.12.2013 № 426-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «О специальной оценке условий труда». Данный закон ввел методику проведения специальной оценки условий труда, и классификатор вредных и (или) опасных производственных факторов, что создает значительное количество проблем, как для участников трудовых отношений, так и для органов государственного управления. Фактически, на данный момент, искусственно, путем редуцирования и упрощения, использующейся для целей производственного контроля и ранее применявшейся для целей аттестации рабочих мест методики, изложенной в Руководстве Р 2.2.2006-05 «Руководство по гигиенической оценке факторов рабочей среды и трудового процесса. Критерии и классификация условий труда», создана правовая коллизия, когда одно и тоже рабочее место, с одними и теми же условиями труда может быть оценено с различным результатом. Методика, предложенная для Проведения специальной оценки условий труда, искусственно занижает классы условий труда, что крайне выгодно работодателю, который, не проводя никаких мероприятий по улучшению условий труда, только за счет изменения подходов в нормативной базе избегает необходимости инвестировать в производство, снижает объемы обязательных выплат, и фактически перекладывает ответственность за причиненный работнику вред с себя на государство.

Одна из наибольших проблем в предложенной методике заключается в неадекватном методе идентификации и искусственном ограничении перечня факторов, подлежащих оценке. Так устранение большей части показателей напряженности трудового процесса из системы оценки, фактически полностью исключают возможность получения льгот и компенсаций представителя бюджетной сферы. В первую очередь это касается преподавателей и врачей, когда удаление ряда позиций связанных с показателями освещенности исключает необходимость со стороны работодателей, приводить данные показатели к нормативным величинам и усугубляет и без того значимую проблему заболеваний органов зрения среди офисного персонала; жесткое ограничение по идентификации вредного биологического фактора в предложенной методике привело к тому, что лица профессионально связанные с обслуживанием канализационных систем, фактически теряют любую возможность на защиту своих прав в части реализации социальных гарантий и т.д.

Отдельной проблемой является закрепление в системе специальной оценки условий труда явления трудовой дискриминации, (15 ст. Федеральный закон от 28.12.2013 № 421-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда»). Создан прецедент, при котором вновь принятый на работу сотрудник, ранее не работавший на данном рабочем месте, условия труда на котором по итогам оценки на основе ранее

использованных методик, признавались неудовлетворительными, в случае проведения процедуры специальной оценки условий труда, лишается льгот и гарантий в отличие от работника, который осуществляет свою деятельность на этом же рабочем месте, но был принят на работу до проведения данной процедуры.

С позиций государственного управления остро стоит вопрос достоверности и репрезентативности тех данных, которые будут получены по итогам специальной оценки условий труда. Так, например, во-первых, будут существовать два независимых потока информации, об условиях труда с разными итогами – данные производственного контроля будут говорить о значительно большем количестве рабочих мест, не отвечающим нормативным требованиям, по сравнению с данными Специальной оценки условий труда, по нашей оценке разница может достигать 10 и более раз. Во-вторых, в предложенном механизме государственного контроля за качеством проведенной специальной оценки условий оплаты труда, заявлен орган (государственные инспекции труда), которые в отличии органов Роспотребнадзора не имеют своей лабораторной базы и не могут объективно проверить качество проведенных работ по оценке условия труда.

Итогом деятельности данной системы станет:

1. резкое ухудшение социального обеспечения граждан и рост социальной напряженности;
2. снижение объема выплат в адрес Фонда социального страхования РФ со стороны работодателей, рост финансовой нагрузки, за счет прямых и косвенных трат, на бюджеты всех уровней;
3. снижение мотивации работодателей на улучшение условий труда и модернизации основных фондов и внедрению новых технологий;
4. ухудшение ситуации в части государственного управления, планирования, в том числе, снижения адекватности бюджетного процесса.

В связи с этим необходима безотлагательная унификация систем специальной оценки условий труда и производственного контроля, в части процедур и методик: последовательный пересмотр, как Руководства 2.2.2006-05, так и Методики проведения специальной оценки условия труда, закрепленной приказом Минтруда России № 33 от 24 января 2014 года. Существующая коллизия между двумя методиками, ухудшает положение трудящихся и создает скрытый конфликт интересов в системе мониторинга условий труда. Корректировка методики с учетом отраслевых особенностей должна проводиться коллегиально с привлечением всех заинтересованных сторон. Подготовка предложений по корректировке методики может осуществляться центрами медицины труда на основании изучения фактического состояния здоровья работников отрасли, поскольку управление профессиональными рисками только на основе исследования фактических условий труда на базе сравнения числовых показателей с государственными нормативами не эффективно.

В дальнейшем необходимо создание единой унифицированной методики оценки профессиональных рисков состоящей из двух частей, включающих: оценку профессиональных рисков с позиций здоровья работника (гигиена труда) и вопросов травмобезопасности (охрана труда) – точкой соприкосновения будет являться финансовая компонента, и унификация систем оценки (индексов, коэффициентов). Допускается наличие нескольких независимых систем сбора информации (специальная оценка условий труда, производственный контроль и прочее).

С позиций функционирования самого закона необходимо провести в рамках расширенного заседания Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, с привлечением, представителей, Министерства труда и социальной защиты, Министерства здравоохранения, Министерства экономики и Роспотребнадзора, анализ полученных итогов деятельности данной системы за прошедший период и полученных предложений с мест и выработать план действий по модификации данной системы.

#### Список литературы

1. Проект Приказа Минтруда России «О внесении изменений в Методику проведения специальной оценки условий труда, Классификатор вредных и (или) опасных производственных факторов, форму отчета о проведении специальной оценки условий труда и инструкцию по ее заполнению, утвержденные приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 24 января 2014 г. № 33н» (по состоянию на 03.02.2015). <http://regulation.gov.ru/>.
2. «Р 2.2.2006-05. Руководство по гигиенической оценке факторов рабочей среды и трудового процесса. Критерии и классификация условий труда»// «Бюллетень нормативных и методических документов госсанэпиднадзора», 2005. № 3.
3. Федеральный закон от 28.12.2013 № 426-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «О специальной оценке условий труда».

## **СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)**

### **МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЦЕНТРОВ ЗАТРАТ**

**Черных И.Н., Горелова Л.И.**

Московский государственный университет приборостроения и информатики

Для успешной деятельности организации, повышения уровня рентабельности, сохранения и преумножения ее активов необходим отлаженный механизм управления, важнейшим элементом которого выступает повседневный управленческий (внутренний) контроль.

В настоящее время для российской традиции характерно рассмотрение управленческого контроля:

- как одной из стадий универсального управленческого цикла наряду с такими стадиями, как целеполагание, планирование, мотивация.

- особого вида управленческой деятельности, результата процесса разделения труда и специализации в сфере управления, содержащегося, в первую очередь, в проверке соответствия фактических и плановых показателей.

Непременным условием успешного функционирования системы управленческого контроля в организации является реализация принципа делегирования задач.

То, что касается внутреннего контроля по центрам затрат, то это одна из основных функций управления центрами затрат, представляющая собой систему постоянного наблюдения и проверки работы данных подразделений организации в целях обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций, своевременного информирования ответственных лиц для принятия решений по устранению, снижению рисков их деятельности и управления ими.

Основная цель контроля деятельности центров затрат состоит в выявлении отклонений от сметы с отнесением их на ответственное лицо.

Основными задачами управленческого контроля по центрам затрат являются:

- соблюдение должностными лицами, другими работниками центра затрат установленных администрацией требований, правил и процедур – положений о подразделениях, должностных инструкций, правил поведения, исполнение приказов и распоряжений;

- предоставление информации о затратах и результатах центров затрат;

- обеспечение сохранности имущества центра затрат;

- выявление критериев и способов контроля деятельности центров затрат;

- рациональное и экономное использование всех видов ресурсов;

- выявление критериев и способов контроля деятельности центров затрат;

- улучшение финансово-экономических показателей деятельности центра затрат;

- сравнение плановых (сметных) величин затрат с фактически достигнутыми, выявление отклонений от сметы (выяснение причин расхождений) с отнесением их на ответственное лицо центра затрат.

Система управленческого контроля центров затрат организации включает в себя три основных элемента:

- среду контроля (информационная база, организационная структура, распределение полномочий и ответственности, управленческие методы контроля, работа с персоналом);

- учетную систему (совокупность процедур по сбору, регистрации, обработке и представлению данных о затратах центра, зависящая от состояния системы бухгалтерского учета);

- процедуры контроля (методы и правила, дающие уверенность в том, что цели контроля будут достигнуты).

Таким образом, управленческий контроль по центрам затрат представляет собой систему отражения, накопления, анализа и представления информации о затратах и нацелен на оценку деятельности отдельных менеджеров и подразделений.

Организация управленческого контроля деятельности центров затрат в любой организации должна представлять собою четко функционирующую систему, носящую комплексный характер. Однако контроль нередко распространяется не на все центры затрат и, следовательно, не выявляет причин и виновников превышения перерасхода тех или иных затрат. Система контроля часто не в состоянии охватить многие важные стороны деятельности цехов, отделов, служб, ее функционирование связано с множеством упущенных возможностей.

Во многих организациях часто не упорядочена организация системы контроля. Зачастую контрольная функция за затратами возложена главным образом на бухгалтерию, что исключает возможность создания разветвленной системы выявления отклонений затрат от установленных норм. Проблема состоит в том, что процессы использования производственных затрат происходят во всех основных и вспомогательных центрах затрат организации, поэтому контроль со стороны только бухгалтерских служб резко снижает в этой области ответственность руководителей самих центров затрат.

Использование в организации контроля принципа системного упорядочения осложняется в связи с несовершенным разделением управленческого труда по функциональному принципу, затрудняющему четкое разграничение работ в области контроля между центрами затрат организации.

Применение современных средств вычислительной техники в определенной мере ослабляет отрицательное влияние непродуманной централизации, так как технология обработки исходных данных компьютерным путем предусматривает возможность использования результатной информации во всех центрах принятия решений, во всех центрах контроля. Тем не менее руководители цехов, отделов и служб, загруженные сугубо производственными вопросами, не всегда имеют возможность изучать компьютерные данные, прорабатывать различные варианты экономических решений. Им нужны квалифицированные помощники, владеющие методами планирования, учета, анализа и способные осуществлять функцию контроля на профессиональной основе.

Функция контроля деятельности центров затрат недостаточно целенаправленно и четко взаимодействует с другими функциями управления за затратами. С одной стороны, несистемное осуществление контроля не дает возможности выявлять отклонения во всех центрах затрат организации, поэтому практически бездействуют функции регулирования, экономического анализа, планирования, призванные воздействовать на отклонения. С другой стороны, контроль не настолько оказывает достаточное влияние на состояние планирования, учета и экономического анализа за затратами. Прежде всего, не всегда контролируется обоснованность и своевременность разработки плановых заданий по использованию трудовых, материальных, топливно-энергетических ресурсов и другим показателям, вводимым в систему внутрипроизводственного контроля деятельности центров затрат. Чрезвычайно слабо проникает контроль в область корректировки планов, норм, нормативов. Из поля зрения функции контроля выпадают вопросы организации и достоверности учета деятельности центров затрат организации, хотя здесь имеют место несогласованность данных оперативного и бухгалтерского учета, информационная недостаточность по ряду важных аспектов формирования производственных затрат и других сторон деятельности цехов, отделов и служб, слабая методологическая взаимосвязь между плановыми и бухгалтерскими показателями.

В организации контроля использования материалов по назначению и соблюдению норм расхода важное значение имеет постоянное наблюдение на производственных участках, в бригадах, на рабочих местах, где осуществляется непосредственно их потребление, с помощью таких методов, как документальный и фактический контроль. Однако решение этой задачи затрудняется из-за сложности учета отпускаемых материалов на каждую смену, бригаду и др.

На стадии реализации основное внимание должно быть уделено законности операций, их хозяйственной целесообразности, правильности оформления документов, сохранности материалов в ходе отпуска и транспортировки.

Широкое внедрение в практику автоматизированного контроля деятельности центров затрат внесет качественно новые изменения в организацию контроля данных подразделений и позволит открыть неограниченные возможности его совершенствования. В результате существенно изменится технология контроля. Резко сократится объем рутинных работ, связанных с фиксацией сведений о локальных операциях, их группировкой и выявлением отклонений. Реализация с помощью вычислительной техники таких элементов метода контроля центров затрат, как сопоставление и оценка, позволят расширить рамки их применения. Появятся новые возможности в процессе передачи результатной информации об отклонениях в центры контроля затрат – склады, цехи, отделы и службы. Следовательно, открывается перспектива оптимизации информационных потоков и коммуникационных сетей, во многом определяющих целенаправленность и эффективность всей системы контроля центров затрат.

Технические возможности использования вычислительной техники позволят вести группировку первичных данных с любой степенью детализации, а также повысят скорость обработки первичных данных и получения результативной информации об отклонениях, что будет иметь в дальнейшем важное значение в развитии текущего и последующего контроля деятельности центров затрат.

## ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Халяпина О.Г. (ст. преподаватель), Шрам А.И. (студент)

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

В условиях рыночной экономики функционирование любого предприятия оценивается по многим показателям, таким как рентабельность активов, объём получаемой прибыли, рентабельность реализованной продукции и пр. Однако одной из важнейших характеристик является финансовая устойчивость. Под ней понимается стабильность деятельности, которая обусловлена эффективным функционированием, позволяющим развиваться в долгосрочной перспективе в условиях преодоления внешних и внутренних ограничений при сохранении платежеспособности, рентабельности и удовлетворительности структуры баланса.

В настоящее время многие коммерческие предприятия по различным причинам испытывают различного рода кризисные состояния: остановка производства из-за резко возросших цен на ресурсы, неудачный маркетинг и др. Совокупность такого рода проблем ведет в итоге к банкротству предприятий. Банкротство одного предприятия с различной степенью вероятности повлечет за собой ухудшение финансового положения его контрагентов. Пострадает как собственник такой организации, так и государство в целом. Таким образом, можно сделать вывод об актуальности и практической необходимости развития системы оценок потенциала восстановления платежеспособности предприятия.

Различные аспекты данной проблемы интересовали ученых еще дореволюционной России. Проблема неплатежеспособности занимала существенное место в работах исследователей, опубликованных в начале XX века. При административно-командной экономике эти вопросы также активно обсуждались, но с позиций наличия неплатежей в условиях планового характера кругооборота средств социалистического хозяйства.

С начала перехода России к рыночной экономике в стране происходил неуклонный рост взаимных неплатежей, которые охватили практически все отрасли и сферы деятельности. Для того чтобы функционировать в новых экономических условиях организациям приходилось использовать нестандартные платежные механизмы - взаимозачеты и бартер. В результате экономического кризиса 1998 года в России неплатежи достигали колоссальной величины. Экономический кризис 2008–2009 гг., также оказал негативное влияние на данную проблему, так как была приостановлена разработка и реализация инвестиционных программ.

Неплатежеспособность организации зачастую приводит ее к банкротству, но не любую организацию, которая испытывает временные финансовые трудности, можно признать банкротом. Производство по делу о банкротстве арбитражный суд может возбудить лишь тогда, когда, требования к должнику составляют не менее 100 000 руб. Также необходимо, чтобы суд вынес решение о признании предприятия несостоятельным.

Закон выделяет следующие основные процедуры банкротства:

- наблюдение. Целью данной процедуры является обеспечение сохранности имущества должника, анализ финансового состояния его собственности, составление реестра требований кредиторов и пр.;
- финансовое оздоровление. Эта процедура необходима для восстановления платежеспособности должника и погашения задолженности в соответствии с конкретными графиками;
- мировое соглашение - процедура достижения соглашения между должником и кредиторами;
- конкурсное производство. Данное мероприятие применяется в деле о банкротстве к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;
- внешнее управление вводится для восстановления платежеспособности должника.

Банкротство компании прекращается либо ликвидацией организации, либо удовлетворением требований кредиторов.

Очередность удовлетворения требований закреплена в ст. 134 Закона о несостоятельности, согласно ей вне очереди погашаются требования кредиторов по текущим платежам: судебные расходы; затраты, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему и проведением конкурсного производства; коммунальные и эксплуатационные платежи; задолженность по заработной плате, возникшая в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом.

Однако своевременная и правильная оценка потенциала восстановления платежеспособности предприятия позволяет не доводить организацию до банкротства. Она позволяет сформировать объективное представление о состоянии предприятия, включающее в себя оценку возможных внешних рисков, влияющих на результативность, независимую оценку и всестороннее исследование деятельности предприятия, комплексную проверку финансового состояния и положения на рынке.

Особенности проверки финансового состояния проблемного предприятия заключаются в первую очередь в определении источника кризиса. Обнаружение конкретного источника позволяет понять, причастна ли организация к ухудшению своего положения, или же это состояние вызвано внешними факторами, влияние которых предприятие предотвратить не могло. Ключевыми источниками данных при проведении финансового анализа являются: бухгалтерская отчетность, регистры бухгалтерского и налогового учета, вся статистическая и бухгалтерская информация, обобщающая структуру и объемы активов и пассивов и пр.

Для оценки экономического состояния предприятия принято использовать коэффициентный анализ, включающий в себя анализ финансовой устойчивости, платежеспособности, и деловой активности. Данный метод позволяет отразить не только текущее положение, но и динамику изменения показателей предприятия.

Анализ финансовой устойчивости должен показать наличие или отсутствие у проблемного предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, способность погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности.

Динамика изменения деловой активности конкретной организации показывает развитие этапов ее жизнедеятельности таких как зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия, а так же степень адаптации к меняющимся рыночным условиям. В тоже время причины неплатежеспособности предприятий делят на внутренние и внешние.

К внутренним причинам можно отнести неэффективную работу управленческого персонала, работу маркетинговых, финансовых служб, недостаточное планирование. Среди внешних причин неплатежеспособности выделяют нестабильность внешнеэкономической ситуации, невыгодные отраслевые условия, неблагоприятная для ведения бизнеса налоговая политика государства, отсутствие стимулирования и финансовой поддержки деятельности.

Обобщая все выше сказанное, можно сделать вывод, что регулярный анализ основных экономических показателей организации с применением различных методов, таких как коэффициентный анализ, анализ финансового состояния, способен предотвратить снижение платежеспособности предприятий и не допустить банкротства.

#### **Список литературы**

1. Стратегия восстановления платежеспособности предпринимательских структур в условиях экономического кризиса: монография. – М. МЭСИ, 2011. 151 с.
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
3. <http://www.raschet.ru>

## **ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ**

**Каренов Р.С., д.э.н., академик**

КарГУ им. Е.А. Букетова, г. Караганда

Как известно, энергетическая проблема имеет два аспекта: обеспечение будущих потребностей и расширение масштабов потребления. При анализе этой проблемы надо учитывать то, что истощение месторождений происходит во много раз быстрее, чем их образование. Так, для каменного угля продолжительность периодов расходования и образования характеризуется отношением  $1 : 10^6$ . То, что создавалось в течение сотен миллионов лет, потребляется за столетия. Как долго могут сохраняться такие высокие темпы потребления ?

Пополнение запасов за счет открытия новых месторождений не является решением проблемы. Нехватка первичных источников энергии ожидается повсюду. Согласно прогнозам, истощение месторождений нефти и газа произойдет в течение жизни нескольких поколений.

Когда рассматриваются вопросы объемов добычи нефти или другого ископаемого топлива, часто ссылаются на «пирамиду Хабберта» – график зависимости объемов добычи ископаемого топлива от времени, который представляет собой кривую в форме колокола. Она поднимается, затем, достигнув максимума, переходит в небольшое плато, а затем полого сходит на нет. Сейчас мы находимся на кривой, почти вертикально идущей вверх. Но чем выше пик на этой кривой, тем круче она падает вниз. «Пирамида Хабберта» несколько раз уточнялась, но в принципе остается верной и сейчас. Момент перелома кривой от подъема к падению в настоящее время, по оценкам специалистов, придется примерно на 2025 год. А период, за который будут

исчерпаны основные запасы легкодоступной нефти, принимается за 40 лет, природного газа – чуть больше 60 лет [1; 24].

На значительно больший срок хватит угля, однако в большинстве стран его запасы будут израсходованы уже в обозримом будущем. Этот процесс прогрессирует в таких промышленно развитых странах, как Франция, Бельгия, Япония.

Итак, рассмотрение временного аспекта энергетической проблемы вскрывает очень сложные вопросы.

Безусловно, цифры, приведенные выше, в реальном времени могут корректироваться. Однако очевидно то, что эра дешевой нефти заканчивается. Поэтому прогнозы экспертов о природных запасах различных видов ископаемого топлива находятся в диапазоне от «проблематично» до «катастрофично».

Поскольку ни одна страна не планирует в связи с исчерпанием природных запасов топлива вернуться на уровень развития XIX века, активно идет поиск технологий использования новых возобновляемых источников энергии, которые могут стать альтернативой нефтяному топливу.

Альтернативными источниками энергии обычно считают солнечную, ветровую энергию, энергию, получаемую за счет перепада уровней воды в реках, а также приливов и отливов в прибрежных районах морей и океанов, тепло геотермальных источников, энергию морских волн, биомассу. Большинство из них позволяют получать тепловую и электрическую энергию. Но наибольший объем нефти, который желательно заменить альтернативным энергоносителем, используется при производстве моторного топлива для транспорта; только 10 % нефти перерабатывается в химической промышленности. Поэтому наиболее важным вопросом в использовании альтернативных источников энергии представляет замещение нефтяного моторного топлива.

Возможности использования водородного топлива для сокращения объемов потребления нефти и выбросов соединений углерода в атмосферу.

В последние годы все острее ставится задача передачи энергии на большие расстояния с помощью так называемой водородной технологии. Кроме того, как утверждают специалисты, водород может стать наиболее перспективным вариантом замещения нефтяного топлива. Иначе говоря, одной из наиболее актуальных и сложных задач, стоящих перед учеными в ближайшие годы, остается создание двигателей для транспортных средств, использующих в качестве топлива водород.

Во-первых, водород можно получать методом электролиза воды с использованием возобновляемых источников энергии, а также из природного газа и угля. Во-вторых, источник водорода на земле неограничен, это вода морей и океанов. В-третьих, водород является экологически чистым моторным топливом, так как при его сгорании образуются только пары воды.

Известно, что страны, расположенные на экваториальных широтах и получающие электроэнергию с помощью солнечных коллекторов, могут использовать ее для разложения воды на водород и кислород. Полученный в результате электролиза водород в сжиженном виде доставляется в любое нужное место, где путем взаимодействия с кислородом воздуха вновь превращается в воду. Выделяемая при образовании воды энергия может быть использована для различных технических целей, а окружающей среде при этом не наносится никакого ущерба.

В принципе электролитически полученный водород можно транспортировать по трубопроводам или в цистернах. Для сжижения водорода необходимо применение криогенной техники, так как водород при нормальном давлении становится жидким при температуре около 20 К. Трубопроводы, танкеры и цистерны, предназначенные для перевозки или хранения сжиженных газов должны отвечать высоким требованиям термоизоляции, а это потребует очень больших затрат. Однако низкотемпературная технология, необходимая для получения и хранения жидкого водорода, уже существует. Для промышленного применения такой технологии не требуется никаких новых физических знаний. В этом состоит ее основное отличие от таких экзотических технологий, как например, управляемая термоядерная реакция.

В этой связи за последнее десятилетие на научные разработки по водородной тематике 17 стран мира потратили не один миллиард долларов. В США и Канаде действуют региональные программы по данному направлению, а компании Honda, Toyota и General Motors уже планируют внедрить коммерчески выгодный автомобиль на топливных батареях к 2020 г. Автопроизводители совместно с топливными гигантами Shell, Chevron и BP работают над созданием парка водородных машин и инфраструктуры для них. Первые водородные заправочные станции уже строятся в США, в Европе и Китае.

Такой высокий интерес к водородным системам объясняется не только бережным отношением к окружающей среде, но и тем, что они будут способствовать развитию передовых технологий. Вместе с тем нужно отметить, что на пути широкого использования водородных автомобилей пока стоят технические и финансовые трудности. Так, ученые из Калифорнийского университета в Дэвисе пришли к выводу, что для широкого использования водорода необходимо оснастить топливным оборудованием 5-10 % городских заправочных

станций. По расчетам специалистов компании General Motors для заправки 1 млн. американских автомобилей новым топливом потребуется 12 тыс. заправочных станций, каждая из которых стоит 1 млн. долларов США. Создание инфраструктуры для обслуживания 100 млн. автомобилей может стоить нескольких миллиардов долларов и на ее строительство уйдет несколько десятков лет. В эти затраты войдут также мощности для производства, транспортировки и хранения топлива.

По мнению специалистов Всемирного энергетического совета, переход к водородной экономике обойдется США в ближайшие 30 лет в 1,3 трлн. долларов США. Половина этих средств будет вложена в экономику нефтедобывающих стран. Около 300 млн. долларов уйдут на создание терминалов для перекачки нефти, трубопроводов и танкерного флота [2; 74-75].

Новые инновационные технологии, как известно, стоят дорого. Но таковы законы бизнеса. Несмотря на то, что переход к эксплуатации водородных автомобилей может занять несколько десятилетий, этот процесс будет способствовать защите окружающей среды. Поэтому утверждать, что водород не сможет быть заменителем нефтяного топлива, нет оснований. Это может произойти в определенных благоприятных условиях. В частности, Исландия планирует к 2050 г. перевести все свои автомобили и морские суда на водород, который будет производиться на электроэнергии, производимой на основе возобновляемых ресурсов.

Для этого есть благоприятные перспективы. Исландия – островное государство. Население страны не превышает 250-300 тыс. человек, а крупнейшего города и столицы Рейкьявика – 100 тыс. человек. Из природных энергетических ресурсов Исландия обладает только гидроэнергией за счет использования стока рек, питаемых ледниками, расположенными в центральной и южной частях острова. Ресурс гидроэнергии страны оценивается в 30 миллиардов кВт·ч, а к 90-м годам XX века было освоено только 3,9 миллиарда кВт·ч (то есть около 13 %). Общая мощность электростанций – 916 тыс. кВт, из них гидравлических – 752 тыс. кВт (82 %), геотермальных – 89 тыс. кВт (10 %), тепловых – 57 тыс. кВт, то есть почти 92 % электроэнергии в стране производится за счет использования возобновляемых источников энергии. Теплоснабжение городов и тепличных комплексов осуществляется от геотермальных источников тепловой энергии [1; 25].

Следовательно, при развитии гидроэнергетики страна приобретает перспективу получать водород электролизом воды, чтобы выполнить программу перевода автомобильного транспорта и морских судов на водород. Здесь следует отметить, что такие проблемы использования водорода в качестве моторного топлива, как сложность его хранения, высокая текучесть, взрывоопасность, образование оксидов азота при сгорании водорода в цилиндрах двигателей остаются. Кроме того, в Исландии отсутствует собственное моторостроение и двигатели для работы на водороде потребуются заказывать в других странах. Водород в ДВС пока используется только в отдельных случаях и нет опыта его массового применения. Поэтому интересно будет проследить, как Исландия реализует программу замещения моторного топлива водородом.

Немецкая фирма БМВ планирует производить водородные автомобили в Китае. По всей видимости, Китай планирует получать электролитический водород в большом масштабе. Китай имеет развитую гидроэнергетику, являясь пятой страной по объему производства электроэнергии на ГЭС после Канады, США, Бразилии и России. Суммарная мощность ГЭС в Китае – 32 ГВт. В Китае строится крупнейшая в мире ГЭС «Плотина трех ущелий» мощностью 18,2 ГВт. После ее ввода мощность ГЭС в стране возрастет почти на 60 %. По-видимому, этот факт позволяет Китаю рассматривать водород как возможный заменитель моторного топлива на автотранспорте, своевременно решая вопросы производства автомобильных двигателей на водороде, используя в этом направлении опыт немецкой фирмы [1; 26].

Как видим, и в этом случае решение проблемы получения водорода как заменителя нефтяного моторного топлива базируется на уникальных природных ресурсах страны и большом потенциале гидравлической энергии. Но даже при таких благоприятных условиях имеется много еще нерешенных проблем.

Одним словом, идея полного замещения нефтяного топлива альтернативными источниками энергии продолжает во всем мире развиваться.

#### Список литературы

1. Некрасов В., Макаров А. Перекуем мечи на орала. Азотный вариант водородной энергетики // Промышленность Казахстана. – 2007. – № 3 (42). – С. 24-29.
2. Джоан Огден. Большие надежды // В Мире науки. – 2007. – № 1. – С. 69-75.

## ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Халяпина О.Г. (ст.преподаватель), Бойко Т.А. (студент)

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

Одним из важнейших элементов рыночной экономики являются деньги, так как именно денежное обращение обеспечивает нормальное функционирование рыночных механизмов, кругооборот товаров и услуг между субъектами экономики. В настоящее время достижения научно-технического прогресса позволяют совершать покупки, не выходя из дома, что стало возможным благодаря изобретению всемирной компьютерной сети Интернет. Электронные платежные системы дают возможность приобрести нужный товар независимо от того, где находится покупатель или продавец. В России эта сфера находится на ранней стадии развития.

Термин «электронные деньги» считается относительно новым, но их история начинается примерно с 1950-х гг., когда записи на банковских счетах стали осуществляться не только на бумажных носителях информации, но и на электронных носителях. В конце 1970-х гг. американским специалистом Дэвидом Чоумом была предложена идея электронной наличности, или электронных денег.

Под электронными деньгами подразумевают эквивалент реальных денежных средств, которые обращаются только внутри конкретной электронной платежной системы (ЭПС). Сущность электронных денег состоит в хранении денежной стоимости на электронных носителях - смарт-картах или жестком диске компьютера.

Несмотря на то, что электронные деньги появились совсем недавно, с уверенностью можно утверждать, что они имеют преимущества над реальными денежными средствами. За последние несколько лет оплата товаров, различных работ и услуг через Интернет приобретает все большую популярность, поскольку данный способ экономит время, удобен в обращении и доступен. Однако в России электронные деньги полностью не заменили собой наличных расчетов, что связано, прежде всего, с проблемами законодательного характера, а именно с отсутствием у электронных денег полноценного статуса и, как следствие, недоверием со стороны общества, небезопасность использования денег в сети, отсутствие единой системы электронных видов услуг, а также отстающее техническое оснащение.

Также проблемами электронных денег являются:

- непопулярность. Во-первых электронные кошельки уступают по надежности и сохранности данных, а во-вторых электронные кошельки проигрывают банковским картам по размерам комиссий.

- нежелание банков развивать проекты, связанные с электронными деньгами, основной причиной чего является необходимость финансирования разработок, результатами которых могут воспользоваться конкуренты. Кроме того, банки не очень уверены в надежности поставщиков услуг.

Сложности возникают и при бухгалтерском учете операций расчетов электронными деньгами, поскольку законодательством этот вопрос до конца не урегулирован. В Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций специального счета для учета такого рода средств не предусмотрено. Поэтому отсутствует единый подход к бухгалтерскому учету денег, которые находятся в электронном кошельке.

Существует несколько мнений относительно отражения в бухгалтерском учете расчетов с помощью электронных денег:

- во-первых, с использованием счетов учета денежных средств.

По мнению ведущего экономиста Д. Антонова и ведущего консультанта по бухгалтерскому учету и налогообложению Е.Н. Деевой, операции с электронными денежными средствами целесообразно вести с использованием счета 55 «Специальные счета в банках», а аналитический учет по этому счету вести по каждому виду платежной системы по субсчетам. Он рекомендует комиссию по операциям с использованием электронных денег относить на счет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы», например:

Дебет 55 - Кредит 62 - получена оплата от покупателя электронными деньгами;

Дебет 51 - Кредит - 55 - денежные средства переведены из электронного кошелька на расчетный счет;

Дебет 76 - Кредит 55 - учтена комиссия за перевод денег;

Дебет 91 - Кредит 76 - комиссия за перевод учтена в составе прочих расходов.

Однако электронные деньги - это не фактическая валюта, а лишь электронная стоимость. Электронная платежная система - это безналичная система оплаты, расчеты в которой осуществляются путем платежа из электронного кошелька через оператора ЭПС. По своей сути электронный кошелек является виртуальным счетом в конкретной электронной платежной системе. Расчеты в ЭПС производятся при помощи специальных

внутрисистемных электронных денег, поэтому, на взгляд других ведущих специалистов, такой способ учета довольно спорный.

- Во-вторых, с использованием счета 58 «Финансовые вложения».

Данный метод, по мнению многих авторов, не имеет права на существование, так как электронные деньги не удовлетворяют критериям ценных бумаг, поскольку не приносят их владельцу дополнительного дохода в виде приращения стоимости (процентов).

- В-третьих, с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Приверженцы этого метода опираются на положения Гражданского кодекса РФ, где прописано, что электронные деньги не являются денежными средствами в понимании, определенном ГК РФ. Следовательно, учет данных денежных средств на счете 55 «Специальные счета» противоречит принципу достоверности бухгалтерской отчетности. Оператор ЭПС не является кредитной организацией, а осуществляет посреднические операции между продавцом и покупателем по проведению расчетов. Ввиду этого денежные средства, находящиеся на счете оператора ЭПС (в электронном кошельке), целесообразно отражать с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с открытием специального субсчета «Расчеты в ЭПС». Так как денежные средства, находящиеся в электронном кошельке, не предназначены для какой-либо определенной сделки, в бухгалтерской отчетности их логичнее отражать не в составе прочей дебиторской задолженности, а представлять в строке «Прочие оборотные активы» бухгалтерского баланса.

Перспективы развития виртуальных денег дают основания предполагать, что они займут достойное место в динамично формирующейся инфраструктуре интернет-бизнеса как взаимно удобная для продавца и покупателя форма расчета. Таким образом, можно сделать вывод, что назрела необходимость разработки методических рекомендаций по бухгалтерскому учету электронных денег, активно используемых в своей деятельности российскими компаниями.

#### **Список литературы**

1. Антонов Д. Электронные средства платежа // Консультант. № 3. 2013.
2. Деева Е.Н. Налоговые нюансы при торговле товарами через интернет-магазин // Российский налоговый курьер. № 4. 2014.
3. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.11 №161-ФЗ.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА**

**Халяпина О.Г. (ст.преподаватель), Зоз В.В. (студент)**

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

Аудит представляет собой институт современной экономики, играющий важнейшую роль в обеспечении внутренних и внешних пользователей достоверной информацией. В настоящее время аудит в России переживает стадию трансформации: внедряются международные стандарты аудита, меняется функциональная направленность аудиторской деятельности, происходит пересмотр целей и задач аудита в сторону понимания бизнеса клиента и оценки перспектив его развития, разрабатываются рекомендации по снижению финансовых рисков и помощи в управлении компаний. Важное значение в такой ситуации имеет налоговый аудит, проблемы которого влекут за собой серьезные разногласия между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Многообразие мнений и трактовок, используемых для организации и проведения налогового аудита, вызывает необходимость более глубокого рассмотрения содержания этой категории, возможности ее применения и дальнейшего развития.

С развитием форм и методов государственного регулирования рыночных отношений аудит существенно расширил свое влияние на многие сферы экономики и государственной деятельности. Изначально налоговый аудит являлся последующей стадией налогового контроля. При осуществлении налогового контроля налоговые органы осуществляют проверки налогоплательщиков (например, камеральная и выездная налоговые проверки). Возникающие после проведения налоговых проверок отношения между налоговыми органами и налогоплательщиками часто представляют собой споры, предметом которых являются результаты проведенных проверок, и именно для разрешения таких споров в России создан институт налогового аудита.

Службы налогового аудита были созданы в российских налоговых органах в 2006г. с целью проведения работы по досудебному урегулированию налоговых споров. Аудиту подвергаются результаты налоговых

проверок по жалобам налогоплательщиков. Такое урегулирование налоговых споров осуществляется по инициативе налогоплательщика и является его правом. Основанием налогового спора всегда является нарушение прав налогоплательщика.

С появлением категории «налоговый аудит» и попыткой применения ее в практической работе налоговых органов велось также обсуждение сущности и содержания данной категории как самостоятельного вида аудита в организациях-налогоплательщиках.

В отношении деятельности хозяйствующих субъектов налоговый аудит имеет совершенно иной характер. Предприятия зачастую организуют проведение налогового аудита с целью оценки своей налоговой нагрузки, а так же правильности ведения и оптимизации налоговой политики и других вопросов, которые связаны с подтверждением достоверности формирования налоговой отчетности и верности произведенных расчетов налогов к уплате в бюджет.

Налоговый аудит носит инициативный характер, то есть является сопутствующей услугой общего аудита. Он осуществляется по решению хозяйствующего субъекта на основе договора с аудиторской организацией или аудитором. Характер и масштабы такой проверки определяет сам заказчик, который является клиентом аудиторской компании.

Проблема заключается в том, что глобализация экономики, расширение границ экономической деятельности хозяйствующих субъектов (российских организаций, их объединений, холдингов) привели к многоаспектности сфер управленческой деятельности. С одной стороны, сложнее стало контролировать достигнутый уровень стратегических показателей развития, а с другой – получить информацию о текущем финансовом положении организации без достоверной информации о налоговой нагрузке и объемах налоговых платежей. Поэтому в настоящее время недопустимо относить налоговый аудит к сопутствующим услугам.

В связи с этим можно сделать вывод об отсутствии определенного механизма налогового аудита и его содержательной формы для бизнеса. Касаемо аудиторских организаций, налоговый аудит в свете сложности работы, проводимой организациями в части налогового планирования и прогнозирования, внутреннего контроля налоговых расчетов, своевременности уплаты налогов в бюджет, должен быть выделен в качестве самостоятельного вида внешнего аудита, который будет проводиться аудиторскими компаниями и подтверждать правомерность формируемой налоговой политики (или положений учетной политики в части налогообложения) и достоверность проведенных в проверяемом периоде налоговых расчетов (заполнение деклараций).

В действующих Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности в настоящее время отсутствует налоговый аудит как вид, что, на взгляд многих исследователей, не отвечает требованиям развития рынка и обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Новый уровень налоговых отношений, международная интеграция в сфере деятельности налоговых органов и в сфере бизнеса требуют выделения такого аудита с целью обеспечения налоговой безопасности хозяйствующих субъектов и снижения налоговых рисков как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов.

Включение данного вида аудита только как инициативного существенно не изменит отношения налогоплательщиков к формированию эффективной внутренней налоговой политики и не будет способствовать дальнейшему развитию налоговой культуры в обществе. Для ряда организаций реального сектора экономики, особенно крупных налогоплательщиков, в условиях консолидации их бизнеса, проведение налогового аудита расширит спектр информационного обеспечения управления в сфере управления налоговыми рисками. Поэтому налоговый аудит как вид аудита должен быть и внешним, и внутренним.

На данный момент федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности, регламентирующего порядок проведения налогового аудита как отдельного вида, не существует, но, очевидно, что его введение является необходимым.

Касаемо аудиторских процедур, применяемых в ходе проведения налогового аудита аудиторскими организациями и службами внутреннего аудита налогоплательщика, нет необходимости выделять какие-либо процедуры обособленно. Весь спектр инструментов, предусмотренных Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, может быть использован в ходе проведения налогового аудита бизнеса. Так же разумно использовать наработки в области бизнес-процессов контроля, реинжиниринга бизнес-процессов контроля, широко использующиеся в системах внутреннего контроля организации.

Такой подход к организации налогового аудита в России требует развития стандартов аудита, что оправдано решаемыми задачами в сфере налогообложения в международном сообществе, налоговых консультантов, участвующих в разработке международных и национальных налоговых стратегий.

Перед российскими предприятиями стоит сложная задача повышения налоговой культуры, совершенствования умения работы с налоговыми рисками и развития налоговых взаимоотношений с контрагентами, включая зарубежных партнеров. Налоговый аудит бизнеса во многом будет способствовать

развитию этих тенденций. Его осуществление возможно на основе усовершенствования Федеральных стандартов аудиторской деятельности. Две формы проведения налогового аудита в организациях – внешняя и внутренняя – предполагают уточнение формулировки целей, задач, принципов их реализации, высокую квалификацию и ответственность исполнителей, определение конкретных методов и процедур, а также форм отчетности о результатах проводимых проверок в рамках налогового аудита.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" [Электронный ресурс] // Справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
2. Хахонова И.И., Хахонова Н.Н., Богатая И.Н. Аудит: Учеб. пособие / Под ред. проф. Н.Н. Хахоновой. 2-е изд., доп. и перераб. Ростов н/Д.: ООО "Мини Тайп", 2014. 442 с.

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Халяпина О.Г. (ст. преподаватель), Дмитрук Д.В. (студент)

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

На данный момент, далеко не все предприятия в нашей стране имеют такую систему бухгалтерского учета, которая позволяет использовать информацию для управленческого анализа и оперативного реагирования на изменения внешней среды. Современный конкурентный рынок диктует определенные условия для предприятий, одно из которых – это оптимизация бизнес-процессов посредством управленческого анализа и учета своевременное реагирование на изменение внешней конъюнктуры рынка.

Информация, позволяющая принимать обоснованные управленческие решения, содержится в системе управленческого учета. Подобная информация необходима управленцам, которые в свою очередь заинтересованы в максимальной достоверности получаемых данных.

В настоящий момент управленческий учет утвердился как самостоятельная дисциплина с собственной методологией, предметом и объектом изучения. Данная наука призвана помочь руководящему составу организаций принимать обоснованные управленческие решения. Бурное развитие этой дисциплины в нашей стране только подтверждает эффективность использования системы управленческого учета на предприятиях.

В то же время двадцатилетний опыт дискуссий и споров относительно трактовки ключевых экономических категорий, соответствие объектов, предмета и метода управленческого учета свидетельствует о необходимости подведения промежуточных итогов и его дальнейшего развития, выявления недостатков в его методологии.

Вплоть до 1990 –х гг. отечественные предприятия не имели ни малейшего представления об управленческом учете. В этот период в распоряжении ВУЗов имелся только один учебник К. Друри по данной теме - «Управленческий и производственный учет». Российские специалисты имели только теоретические данные об управленческом учете, так как практика зарубежных компаний в данном направлении является конфиденциальной информацией.

Однако, в 2000 г. на очередном заседании методологического совета по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации, на повестку был вынесен вопрос о различиях между финансовым и управленческим учетом. Не смотря на жаркие споры, общее мнение выработать не удалось.

Управленческий учет в отличие от финансового не предполагает фактического учета стоимости основных средств, прибыли и убытков, объема кредиторской и дебиторской задолженности и факторов, влияющих на бизнес-процессы предприятия. Его цель – дать возможность руководству компании принимать обоснованные управленческие решения и выявлять степень эффективности ранее принятых решений. Обязательность учета и форма отчетности в управленческом учете устанавливается нормативными документами и требуется согласно закону, тем временем в финансовом учете правила и иные обязательства устанавливаются самой организацией.

К сожалению, большинством отечественных организаций управленческий учет осваивается чрезвычайно медленно. Наблюдается нехватка квалифицированных кадров, доступных программных продуктов, а в ряде случаев и недопонимание в компаниях важности решения проблем.

Развитие управленческого учета в настоящее время вызывает всё большую заинтересованность как у отечественных, так и зарубежных специалистов. В 2015 г. исполняется ровно 20 лет с момента появления

управленческого учета в мировой практике, что свидетельствует о том, что необходимо подвести первые итоги, а также выявить перспективы дальнейшего развития управленческого учета.

Однако мировой опыт показывает, что на сегодняшний день управленческий учет как система признан всеми и имеет повсеместное признание как в научных, так и в корпоративных кругах.

На данный момент существует ряд ключевых вопросов, связанных с развитием управленческого учета недостатков в его методологии:

- какова роль и место управленческого учета в единой системе бухгалтерского учета, и какие дальнейшие перспективы развития управленческого учета как самостоятельной науки;
- развитие бизнес-планирования как нового объекта управленческого учета;
- сравнение управленческого учета и контроллинга (проблематика противопоставления инструментов, функций, объектов и методов управленческого учета соответствующим элементам контроллинга);
- необходимость решения организационных вопросов, связанных с развитием управленческого учета.

Также возрастает роль системы управленческого учета, информационно дополняющей данные финансового учета. Для этого разрабатывается система показателей, способная объединить финансовый и нефинансовый отчеты, методы получения информации, место и роль управленческого учета в процессе подготовки интегрированной отчетности.

Очевидно, что управленческий учет в ближайшей перспективе должен стать важнейшим каналом поступления данных, необходимых для подготовки отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности, а также их надежной информационной базой. Существует необходимость в уточнении сущности, цели и содержательного наполнения современного управленческого учета.

На решение этих задач направлен дискуссионный документ «Международные принципы управленческого учета», разработанный и опубликованный Институтом присяжных бухгалтеров в области управленческого учета. Эти принципы должны вывести управленческий учет на качественно иной уровень, необходимый для решения как стратегических задач, связанных с составлением внешней финансовой отчетности.

В этом дискуссионном документе выделены основные компетенции специалиста по управленческому учету:

- сбор и анализ данных, необходимых для принятия решения;
- разработка рекомендаций по развитию организации;
- эффективная презентация развития организации.

Из международных принципов управленческого учета следует, что современный специалист в области управленческого учета должен обеспечить руководство организации данными о состоянии бизнес-модели предприятия, уметь вовремя распознать и оценить возникающие риски, а так же определить виды деятельности, которыми данная организация сможет заняться в будущем. Решение указанных задач предполагает анализ информации и выявление путей создания ценности бизнеса, оценку перспектив, фокусирование внимания на рисках, расходах и затратах, а также на стоимостном потенциале этих перспектив. При этом в современных системах управленческого учета должен соблюдаться баланс между:

- сведениями о прошлом, настоящем и будущем предприятия;
- внутренними и внешними информационными данными;
- финансовой и нефинансовой информацией.

В России также создается саморегулируемая организация - институт управленческого учета, в котором будут решаться ряд накопившихся проблем, связанных с развитием управленческого учета. При отсутствии такого института Министерство экономического и социального развития РФ могло бы взять на себя организационную роль в решении давно назревших первоочередных задач:

- создание современных методик учета затрат, бюджетирования и калькулирования для организаций различных видов экономической деятельности;
- разработка комплекта российских стандартов управленческого учета, который будет включать словарь терминов управленческого учета;
- подготовка методических рекомендаций по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) для малого и среднего бизнеса;
- создание методических рекомендаций, которые будут направлены на гармонизацию принципов управленческого учета и Международных стандартов финансовой отчетности.

Изменение методов и инструментов управленческого учета вызвано не столько развитием экономической мысли, сколько естественными и объективными изменениями в мировой экономике в целом, и экономике корпораций в частности. И как следствие, повлекло за собой принципиальное изменение задач корпораций на микроуровне, что тесно связано с динамично меняющейся конъюнктурой рынка. Не смотря на это, по мнению

многих исследователей, управленческий учет должен и будет развиваться, прежде всего, как самостоятельная наука.

### Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. №33. 2014 г.
2. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие/Под ред. Е.И. Костюковой. М.: КноРус, 2014. 266 с.
3. Международные принципы управленческого учета. URL: <http://www.cimaglobal.com/principles>.

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Фиапшева Н.М.**

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

На современном этапе построение экономической стратегии на предприятиях невозможно без внедрения эффективного управленческого учета финансово-хозяйственной деятельности.

В первую очередь, предприятию необходим учет, дающий возможность понять, каковы текущее состояние компании и динамика ее развития. Возможность в любой момент получить ответы на эти вопросы позволит улучшить оперативное управление предприятием. По этой причине параллельно с бухгалтерским учетом необходимо совершенствовать и управленческий учет.

В настоящее время построение управленческого учета на предприятиях КБР, на наш взгляд, ведется недостаточно обоснованно и не обеспечивает выполнения всех возложенных на него функций.

В ходе анализа нами были обобщены некоторые проблемы, искажающие данные управленческого учета, характерные для большинства предприятий, которые делают всю работу по ведению такого учета неэффективной, а порой даже бессмысленной. На наш взгляд, к таковым можно отнести следующие проблемы:

- ключевые показатели для оценки эффективности и мониторинга финансово-хозяйственной деятельности каждого центра управленческого учета определены неполно и нечетко;
- слабо проработаны схема и механизм принятия бюджетов на следующий период;
- не определены методика анализа финансово-хозяйственной деятельности и лица, ответственные за предоставление информации и ее анализ;
- существуют разногласия в формах и сроках предоставления управленческой отчетности, что не удовлетворяет требованиям различных пользователей (руководство, акционеры, аналитики);
- отсутствуют принципы и правила распределения доходов и затрат между различными субъектами в составе предприятия;
- неэффективная организация документооборота на предприятии.

Возникновению проблемы неполного и нечеткого определения ключевых показателей для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом, его подразделений и видов деятельности способствует ряд организационных недочетов:

- отсутствие четких стратегических целей предприятия;
- неверное определение задач;
- отсутствие в настоящее время на комбинатах единой нормативной базы и единой классификации затрат;
- отсутствие четкого взаимодействия между структурными подразделениями, финансовой ответственности;
- отсутствие механизма получения точной и своевременной информации;
- фальсификация данных.

Основной проблемой предприятий на современном этапе является отсутствие долгосрочного планирования и постановки стратегических задач на длительную перспективу. Этому способствует, в первую очередь, нестабильная экономическая ситуация во всем АПК.

Неэффективному подходу к работе способствует и несогласованность в формах и сроках предоставления управленческой отчетности, удовлетворяющей требования различных пользователей. В итоге работники переносят одну и ту же информацию по несколько раз в разные формы отчетности, отвлекаясь при этом от выполнения своих прямых обязанностей.

Эту проблему решить наиболее просто. На общем совещании необходимо разработать единую унифицированную форму управленческой отчетности и внедрить ее на предприятии.

Необходимо подчеркнуть, что правильная организация документооборота на предприятии является важным инструментом управленческого учета, поскольку формализует и упорядочивает информационные потоки между службами и подразделениями.

Неэффективная организация движения и хранения документов может привести к ошибкам в учете, несвоевременному отражению данных и, как следствие, негативно отразиться на принимаемых управленческих решениях, а также создать условия для нарушения коммерческой тайны предприятия.

Не менее важной проблемой для предприятий при построении современной экономической стратегии является отсутствие принципов и правил распределения доходов и затрат между различными субъектами предприятия.

Можно выделить три основных метода, используемые при распределении доходов и затрат: прямой, пошаговый, перекрестный (взаимного распределения).

Наибольшее распространение на предприятиях при ведении управленческого учета получил метод прямого распределения. При использовании этого метода не учитываются услуги вспомогательных подразделений, оказываемые друг другу, затраты этих подразделений разделяются непосредственно между основными подразделениями по выбранной базе распределения.

Достоинством данного метода является его простота, к недостаткам нужно отнести искажение доли косвенных затрат, относимых на центры прибыли. Например, не учитываются затраты хозяйственной службы, затраты на управление и др.

Если же на предприятии существует несколько видов производственной деятельности, например, первичная переработка сельскохозяйственной продукции (производство концентратов, муки, забой скота и т.д.) и вторичная (производство соков, хлебобулочных изделий, колбасных изделий), то затраты могут распределяться между этими производствами или в соответствии с количественным выпуском изделий, или в соответствии со стоимостным выпуском.

Более точным, чем прямой, является пошаговый метод распределения затрат. В этом случае распределение затрат начинается с обслуживающего подразделения, оказывающего максимальное количество услуг другим подразделениям и потребляющего минимальное количество услуг. В качестве возможного показателя, определяющего последовательность разнесения, можно взять число, равное разнице между объемом услуг, оказанных другим (подразделениям, и объемом услуг, получаемых от других вспомогательных подразделений. Однако на практике достаточно сложно определить соотношение этих показателей для большого числа вспомогательных подразделений и, как правило, очередность разнесения услуг вспомогательных подразделений выбирается на основе экспертных оценок.

Наиболее точным и адекватным является перекрестный метод распределения затрат. Данный метод реализуется в два этапа.

На первом этапе учитываются внутренние услуги, которые вспомогательные подразделения оказывают друг другу. В результате калькулируются полные затраты по каждому из вспомогательных подразделений, то есть прямые затраты плюс затраты, оказываемые данному вспомогательному подразделению другими центрами затрат. Как правило, на предприятиях переработки это происходит путем составления карты рабочего дня работников. Экономисты делают оценку: какое количество рабочего времени тот или иной работник тратит на решение того или иного задания. После этого идет распределение затрат по подразделениям предприятия.

На втором этапе совокупные затраты структурных подразделений разносятся по видам производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Критерии распределения затрат могут быть выбраны разные: объемы произведенной продукции, отработанные человеко-часы, количество работающих или стоимость произведенного товара.

Применение для учета затрат перекрестного метода для большинства переработчиков в настоящее время, к сожалению, невозможно из-за трудностей, связанных с распределением затрат и неточностью учета.

Следует все же отметить, что оптимальной базой распределения являются объемы произведенной продукции. При выборе данной базы, как показывает практика, затраты распределяются более точно и планомерно, при этом плановый расчет редко имеет отклонение от фактического результата более чем на 5%, что находится в пределах нормы и может гарантировать эффективность управленческого учета.

Таким образом, нами обобщены основные проблемы построения управленческого учета и внесены предложения по их устранению, что позволит повысить его эффективность.

### Список литературы

1. Мурынов А. А., Романенко А. В., Барина И. Л. Постановка и реструктуризация управленческого учета в организации. URL: <http://www.cfin.ru/management/practice/alt2002/upr-5.shtml>.
2. Попова Т.Д., Генкина В.А., Ребедаев А.Н., Черная А.А. Ответность, контроль и система управленческого учета: история, современное состояние и перспективы развития. М.: Омега-Л, 2011

## РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аветисян А.С.

ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет», г.Москва

Управленческий учет представляет собой комплексную систему учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах, расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимом аналитическом разрезе, которая необходима для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах. Данные управленческого учета используются внутри компании и не предназначены для внешних пользователей, однако именно управленческий учёт обеспечивает данными, необходимыми для формирования отчетности, в том числе и внешней.

Целями управленческого учета являются выработка рекомендаций на будущее на основе анализа происшедших явлений, а также обеспечение менеджеров организации информацией для принятия объективных, оперативных управленческих решений. Система управленческого учета должна быть комплексной информационной системой, которая снабжает объективными, необходимыми сведениями всех заинтересованных внутренних пользователей информацией. Так, например, менеджеров по продажам - информацией о себестоимости; менеджеров отдела закупок сырья и комплектующих - о расходах материалов и комплектующих, генерального директора организации - об отгрузке, движении денежных средств и т.п.

При этом информационная база должна удовлетворять следующим требованиям:

- быть адресной - ориентированной на конкретного потребителя;
- быть оперативной - предоставляться в сжатые сроки;
- быть достаточной и полезной - объем информации должен позволять принимать объективные управленческие решения;
- быть аналитической - объем базы должен способствовать выявлению основных тенденций в деятельности структурных подразделений и определению доли участия каждого из них в получении прибыли;
- быть гибкой - обеспечивать информационные потребности руководителей разных уровней при условиях изменения среды функционирования предприятия.

При этом управленческий учёт должен предоставлять данные, необходимые для основных функций управленческой деятельности:

- планирование - разработка соответствующих краткосрочных и долгосрочных планов;
- организация — создание организационной структуры компании, при которой персонал организации максимально задействован для достижения задач компании;
- контроль — мониторинг процессов управления компанией, оценка и корректировка практических результатов управления при реализации поставленных задач;
- принятие решений — выбор среди альтернатив управленческих действий.

К управленческой информации предъявляются следующие требования, а именно: надёжность и достоверность; своевременность; адресность; возможность многократного использования. Также следует выделить следующие особенности управленческой информации:

- длительное время хранения как исходных данных, так и результатов расчетов;
- многократная обработка исходной информации с точек зрения различных требований потребителей;
- ограниченные сроки для обработки информации достаточно больших объёмов.

Требования, предъявляемые к работе с управленческой информацией, могут быть выполнены лишь при помощи компьютерной техники, обладающей достаточным быстродействием и большой ёмкостью дискового пространства для хранения данных. Оптимально создание баз данных для хранения упорядоченной по требуемым параметрам информации, а также специального программного обеспечения для анализа данных согласно имеющимся задачам управления оперативного, тактического и стратегического уровня.

Помимо требований, указанных выше, управленческая информация должна быть организована таким образом, чтобы её структура и подача устраивала пользователей информации.

Процессом постановки управленческого учета в организации обычно руководит директор, поэтому он должен понимать, каковы основные отличия международного и российского подходов к управленческому учету, взаимосвязь учета и бюджетирования, как необходимо вести управленческий учет, какие регламентирующие документы следует разработать на предприятии и т.д. На практике обычно применяются стандартизированные формы отчётности, включая наглядные диаграммы и схемы, чёткое структурирование информации с однозначным визуальным выделением важных элементов и т.д.

Эффективное управление требует информацию в необходимом объёме для формирования эффективного решения, при этом в сфере управления нередко наблюдается специфическая диспропорция информации, выдаваемой хозяйствующими субъектами.

С одной стороны, информации, теоретически пригодной для управленческой деятельности, имеется в избытке вследствие дублирования таковой в различных источниках, что в отсутствие централизованных агрегаторов информации значительным образом замедляет поиск полного набора требуемых данных: выдаваемая различными объектами информация систематизирована по-разному, и зачастую в поисках требуемых данных необходимо перебрать значительный объём информации, многократно содержащий уже имеющиеся данные.

С другой стороны, необходимой для принятия эффективного решения информации может вообще не быть в доступе, то есть информация как ресурс используется недостаточно, наблюдается дефицит необходимой и особенно — своевременно поставляемой информации.

Таким образом, информационная среда в рассматриваемой области обладает одновременно избыточностью и недостаточностью, в идеале информации должно быть ровно столько, сколько требуется для управления компаниями, но при этом она должна быть своевременной, полной и корректно структурированной. Руководитель любого уровня должен иметь доступ к точной, своевременной и адаптированной для него информации о соответствующих объектах управления, на основании которой он и принимает управленческие решения.

Разработка эффективных информационных систем управленческого учёта является одной из главных составляющих успеха для компаний, без них невозможно практическое обеспечение эффективности управления.

При организации управленческого учета на современном российском предприятии необходимо организовывать планирование, контроль и анализ информации, т.е. систему стратегического планирования, которая позволяет определить цели компании, начиная с ее миссии. На основе этой системы и разрабатывается механизм достижения целей, которые детализируется до конкретных ключевых показателей эффективности, которые должны быть увязаны со среднесрочным бюджетированием. И именно таким образом, в компании и будет построена комплексная система управленческого учета.

#### Список литературы

1. Боровицкая М.В. Информационное обеспечение управления деятельностью хозяйствующего субъекта // Вектор науки Тольяттинского ун-та. – 2010.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. 2-е изд. — М.: Высшая школа, 2002.
3. Дроздовская Л.П. Информационная асимметрия как сдерживающий фактор предпринимательской активности и пути ее преодоления // Российское предпринимательство. — 2008, № 10.
4. Крылов С.И. Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации // Управленческий учет. – 2005, №3.
5. Орлов А.И. Теория принятия решений - М.: Изд-во «Март», 2004.
6. Райн Б. Стратегический учет для руководителя— М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. - М.: Финансы и статистика, 2005.

## СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Халяпина О.Г. (ст. преподаватель), Бабенков Р.А. (студент)

Кубанский Государственный Технологический Университет, г. Краснодар

Любой управленческий процесс представляет собой систему взаимосвязанных функций. При этом основной целью экономического анализа, как одного из инструментов управления, является сбор и систематизация информации, необходимой для принятия управленческих решений. При современном уровне конкуренции, появляется необходимость в разделении экономического анализа на две самостоятельные дисциплины: управленческий и финансовый анализ.

Финансовый (внешний) анализ предоставляет информацию известному количеству внешних пользователей, которые не участвуют в управлении организацией, но имеют некоторый интерес к ее хозяйственной деятельности. Подобная информация необходима банкам для принятия решения о кредитовании. Поставщикам необходимо знать о платежеспособности и надежности организации. Инвесторам нужно знать степень рентабельности потенциальных вложений, а также уровень рисков. Налоговые органы, на основании предоставляемой информации, осуществляют контроль за правильным начислением и уплатой налогов.

Учитывая, что финансовый анализ использует данные бухгалтерской и статистической отчетности, он позволяет сделать вывод об уже наступивших фактах хозяйственной деятельности предприятия и ее результатах.

Управленческий анализ, напротив, призван помогать внутренним пользователям принимать верные управленческие решения в перспективе. Специалисты, которые производят подобный анализ, имеют значительно больше полномочий в отношении сбора и систематизации информации для управленческого персонала фирмы, которые должны своевременно реагировать на любые изменения внешней среды. А также основываясь на результатах управленческого анализа принимать обоснованные решения, которые, несомненно, повлияют на те или иные бизнес-процессы, протекающие в организации. Например, данные о себестоимости и, соответственно, рентабельности продукции никогда не показываются внешним пользователям. Конрагенты не должны знать, что скрывается за продажными ценами предприятия - высокая рентабельность, безубыточность (бесприбыльность) или убытки. Если только управленцы организации в целях маркетинговой политики не сочтут необходимым сообщить, что, например, для достижения каких-либо качественных характеристик продукции осуществляется определенное количество затрат. В то же время самая подробная информация о затратах в различных ее аспектах является базой управленческого анализа, и эта же информация, соответствующим образом обработанная с использованием аналитических методов и приемов, ставшая пригодной для выработки вариантов решений, поступает в распоряжение управленцев.

Такой же информацией, которая является коммерческой тайной и используется в управленческом анализе, являются данные, например, о загрузке мощностей организации, а также планы ввода новых, прогнозы и планы по продажам и прибылям, данные о маржинальном доходе и т.д. В рыночной экономике специалистам, подготавливающим аналитическую информацию, не обойтись также без данных маркетинговых исследований, например, о рынках сбыта или эластичности спроса на выпускаемую и новую продукцию и т.д.

Становление экономического анализа и его составной части управленческого анализа в России прошло в несколько этапов:

Первый этап - анализ хозяйственной деятельности организаций, работающих в условиях планово-централизованной экономики. Разработанный отечественными учеными теоретический, методологический и методический аппарат анализа, не использовался должным образом, поскольку существовали препятствия для повышения эффективности производства. К примеру, снижение себестоимости продукции могло повлечь за собой уменьшение оптовых цен и, естественно, одного из основных показателей работы организации - объема валовой (товарной) продукции. А перечисление в бюджет значительной части прибыли в виде свободного остатка также не способствовало поиску резервов для ее увеличения.

Второй этап - анализ в условиях формирующегося рынка. Результатами анализа стали интересоваться внешние пользователи. Теперь первоначально стали решаться задачи оценки финансового положения организации, ее имущественного состояния и деловой активности.

Третий этап – это экономический анализ, который формируется в настоящее время и представляет собой сочетание финансового и управленческого анализа.

Управленцы российских предприятий начинают осознавать, что достижение и поддержание конкурентоспособности предприятия затруднительно и зачастую невозможно без задействования методов и

приемов управленческого анализа, ориентированного не только на внутреннюю среду компании, но и на ее внешнее окружение.

В последнее время наметилась тенденция развития управленческого анализа и использование его методов и методик на российских предприятиях. Исследователями в этой области определена его инструментальная база, которая становится гораздо шире и богаче. Появляются как новые инструменты, заимствованные из теории и практики стран, в которых рыночные отношения уже сформировались, так некоторые инструменты, использовавшиеся в отечественном анализе ранее:

- маржинальный анализ, базирующийся на разделении затрат на переменные и постоянные и выведении маржинального дохода, что способствует нетрадиционному решению ряда задач управления затратами и прибылью;

- сегментарный анализ, который дает высокую степень аналитичности благодаря детализированной информации о доходах организации и ее затратах;

- анализ отклонений, который предусматривает изучение влияния отдельных факторов на отклонение фактической прибыли от сметной, а также анализ отчетов об исполнении смет как инструментарий управления по отклонениям;

- гибкие сметы, позволяющие осуществлять анализ решений, принимаемых на стадии планирования (перспективный анализ), а также ретроспективный анализ;

- анализ затрат на товарно-материальные запасы, выражающийся в оценке вариантов управленческих решений в области закупок. Анализ товарных запасов должен определить такой объем запасов, который позволит увеличить товарооборот, но вместе с тем минимизировать количество «залежавшихся» товаров на складе.

Основной задачей управленческого анализа становится исследование воздействия на тот или иной результирующий затратный или финансовый показатель, который окажет изменение одного или нескольких частных показателей. К сожалению, на сегодняшний день отсутствует единая методология внутреннего управленческого анализа, что мешает руководству предприятий принимать верные решения.

#### **Список литературы**

1. Галькова, В.О. Сбалансированная система показателей как эффективный способ оценки деятельности предприятия//Вестник РГЭУ (РИНХ).– 2012.
2. Галькова, В.О. Обеспечение максимизации прибыли при оптимизации объема запасов [Текст] / В.О. Галькова // Теория и практика общественного развития научный журнал. – 2012. - №3.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М.: Фаир-Пресс, 2001.

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ**

**Халяпина О.Г. (ст. преподаватель), Беспалая Н.Н. (студент)**

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

В настоящее время система бухгалтерской отчетности находится в состоянии реформирования и постоянного совершенствования, и проблема удовлетворения потребностей внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности в учетной информации приобрела еще большую актуальность. Бухгалтерская отчетность представляет собой совокупность данных, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученный из данных бухгалтерского и других видов учета. На современном же этапе развития экономики появляется потребность в обнародовании в отчетности тех показателей деятельности, внимание которым раньше не уделялось или информация о них предоставлялась агрегированно в составе других учетных объектов. Например, все большему количеству пользователей бухгалтерской отчетности необходимо знать информацию об инновациях, интеллектуальном, социальном и экологическом капиталах, о транзакционных расходах и т.п. контрагентов.

В течение длительного периода происходило формирование и совершенствование системы бухгалтерской отчетности в соответствии с изменением запросов пользователей, экономико-политических условий функционирования предприятий, технологического и организационного обеспечения учетных процедур. Развитие бухгалтерской отчетности является постоянным прогрессирующим процессом, который активно

начался в конце XV века с появлением первой систематизированной учетной информации для принятия управленческих решений. Развитие отчетности современных организаций обосновано стремлением международных и профессиональных бухгалтерских организаций сделать структуру этой отчетности приемлемой для всех, независимо от государственной и территориальной принадлежности организации, составляющей эту отчетность. Корни этого явления объясняются с позиции глобализации экономики, стремления находиться в едином мировом экономическом пространстве и участвовать своим бизнесом на мировых рынках. Очевидной предпосылкой гармонизации является необходимость удовлетворения потребностей инвесторов, кредиторов, финансовых аналитиков и прочих пользователей бухгалтерской отчетности.

Тенденции и направления дальнейшего развития системы бухгалтерской отчетности можно определить исходя из тех проблем, которые считаются исследователями в этой области, наиболее важными:

- снижение доверия пользователей отчетности;
- недостаточность отчетных данных для достоверного прогноза;
- невозможность отражения реального состояния предприятия и результатов его деятельности учетными методами.

Тенденции глобального характера предусматривают внесение существенных и принципиально важных изменений в существующую модель отчетности, которые предполагают концептуальное изменение ее назначения, увеличение количества отчетных показателей и формы их представления.

Основными тенденциями развития бухгалтерской отчетности исследователи считают:

- предоставление информации перспективного и прогнозного характера;
- предоставление нефинансовой информации об основных факторах, генерирующих стоимость для предприятия;
- предоставление финансовой информации об объектах инновационной деятельности, человеческом капитале, торговых марках и брендах;
- предоставление финансовой и нефинансовой информации об экологической и социальной деятельности предприятия;
- ориентация в предоставлении бухгалтерской отчетности не на конкретную группу пользователей, а создание общепользовательской ориентации бухгалтерской отчетности.

Такая расширенная бухгалтерская отчетность сможет удовлетворить информационные потребности заинтересованных лиц. В отдельных странах данная тенденция приобрела общегосударственное признание, что отразилось на изменении общих подходов к формированию и представлению отчетности субъектами хозяйствования. Так, с 01.07.2013 в Южно-Африканской Республике 450 компаний, акции которых котируются на бирже, должны представлять интегрированный отчет, а именно общий нефинансовый и финансовый отчет или объяснять в своем финансовом отчете почему они этого не делают.

Объединение финансовой и нефинансовой отчетности в единую интегрированную систему является реакцией на запросы заинтересованных групп лиц, которые требуют как финансовой, так и нефинансовой информации. Это позволяет отображать состояние и результаты деятельности предприятия не только в контексте отдельных групп пользователей и классических учетно-информационных запросов, но и в отношении новых требований, предъявляемых к системе учета в последние годы по следующим аспектам деятельности:

- факторам генерирования и создания стоимости;
- ключевым рискам организации;
- факторам стратегического развития организации;
- интеллектуально-инновационному развитию организации;
- уровню социальной и экологической ответственности перед обществом и т.д.

Исходя из этого, действующая национальная модель отчетности должна быть дополнена новыми показателями, что изменит существующие подходы к принятию экономических решений на ее основе и потребует их соответствующего усовершенствования.

Ведущие специалисты выделяют следующие направления для расширения существующей модели отчетности:

- расширение количества объектов (например, интеллектуальный капитал, инновации, венчурные инвестиции, человеческий капитал, социальный капитал, объекты внешней среды предприятия и т.п.);
- расширение количества оценок, используемых при формировании отчетных показателей. (Например, актуальным направлением развития данной тенденции является применение концепции справедливой стоимости как рыночной оценки, что не предусматривает учета специфики предприятия);
- включение в состав бухгалтерской отчетности прогнозных и вероятностных показателей, что позволит приблизить ее прежде всего к запросам инвесторов и пр.

Обнародование такой информации позволит сделать деятельность предприятий более прозрачной и поднять авторитет бухгалтерской профессии в обществе.

Таким образом, указанные тенденции позволяют констатировать, что в настоящее время система бухгалтерской отчетности находится в состоянии реформирования и постоянного совершенствования. Система бухгалтерской отчетности является сигнальным инструментом, который отражает соответствие модели учетной системы существующим запросам пользователей учетной информации. Система бухгалтерского учета является общественным явлением, которое развивается в плотной взаимосвязи с изменениями, происходящими в экономической системе.

#### **Список литературы**

1. С.Ф. Легенчук. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики//Международный бухгалтерский учет. 2011. № 8.
2. О.В. Рожнова. Актуальные проблемы финансовой отчетности// Международный бухгалтерский учет. 2013. № 15.
3. А.И. Фазулзянова. Перспективы развития бухгалтерского учета и отчетности//Молодой ученый. 2012. №7.

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

**Каренова Г.С., д.э.н., профессор**

Центрально – Казахстанская Академия, г.Караганда

В последние годы один из наиболее проблемных и обсуждаемых видов затрат – транзакционные издержки, в отношении которых пока нет единого понимания и существуют значительные расхождения не только по поводу сферы их образования, но и содержания. Это следствие множественности подходов к изучению данной проблемы, в которых пытаются связать транзакционные издержки с затратами отдельных видов экономической деятельности и с институциональными издержками.

В качестве самостоятельной темы проблематика транзакционных издержек заявляет о себе в 60-70-е годы в США и Западной Европе и связана в первую очередь с именами двух видных экономистов – Р. Коуза [1] и О. И. Уильямсона [2].

В экономической литературе стран СНГ (прежде всего в России) эта проблема затрагивается, главным образом, с 90-х годов XX столетия. За последние годы в свет вышли работы таких авторов, как Капелюшников Р.И. [3], Кокорев В. [4], Малахов С. [5-7], Олейник А. Н. [8], Радаев В. В. [9], Шаститко А. Е. [10-11] и др.

В трудах этих экономистов проблематика транзакционных издержек рассматривается системно, а затраты, имеющие природу транзакционных издержек, трактуются как экономическая категория. Причем, если первоначально транзакционные издержки затрагивались в экономических исследованиях, посвященных предпринимательству, косвенно, поскольку не замечать их было просто невозможно, то в последние годы они все чаще выступают в качестве самостоятельного предмета исследований, например, в работах Шаститко А. Е. и Олейника А. Н.

Впервые транзакционные издержки были рассмотрены Р. Коузом в работе «Фирма, рынок и право», где определены как издержки использования механизма цен или рынка. Большинство исследователей предполагали, что транзакционные издержки могут существовать только в рыночной экономике. Однако определение К. Эрроу противоречит такому подходу, поскольку, по его мнению, они существуют в любой реальной хозяйственной системе. К. Эрроу рассматривал их как издержки эксплуатации экономической системы.

Для определения транзакционных издержек Дж. Уоллис и Д. Норт использовали следующие критерии. С точки зрения потребителя, к этим издержкам относятся все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу, а с точки зрения продавца — все затраты, которые он нес бы, если бы товар продавал самому себе.

Проблема «наблюдаемости» транзакционных издержек сформулирована

Д. Нортом и Дж. Уоллисом, что обусловило появление новой категории — транзакционной услуги. Развивая данную идею далее, Дж. Джоунс и С. Хилл определили транзакционные издержки как затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют сторонам прийти к соглашению.

У. Николсон, автор одного из самых известных учебников по микроэкономике, рассматривает эксплицитные транзакционные издержки в форме платы за услуги посредников, а имплицитные транзакционные

издержки — в форме издержек поиска и сбора информации. Количественная оценка транзакционных издержек, основанная на показателях накладных расходов для предприятия и товарооборота для экономики в целом, предложена В. Кокоревым.

Концептуальным зерном транзакционных издержек является тот факт, что в любой экономике есть два вида издержек:

- производственные (операционные);
- транзакционные.

Базовой единицей в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория транзакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена товарами, юридическими обязательствами, сделками краткосрочного и долговременного характера, требующими детального документального оформления и предполагающими простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название транзакционных издержек.

Ортодоксальная классическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако в современных условиях при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия. Причем, это справедливо как при вступлении организации в контакт с внешними субъектами рыночных отношений, так и внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь.

Д. Норт [12] выделил пять основных форм (типов) транзакционных издержек:

1. Издержки, связанные с поиском информации о рынках и складывающихся на них условий движения товаров и услуг (сокращенно издержки поиска информации). Данные издержки связаны с её асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам выше равновесных (или продажей ниже равновесных); с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

2. Издержки по определению условий и оформлению сделок (или так называемые издержки ведения переговоров и заключения контрактов). Данные издержки также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

3. Издержки по выявлению качества товаров, затрат на разработку системы стандартов, на охрану фирменных знаков (сокращенно издержки измерения). Данные издержки составляют весомую часть транзакционных издержек. Это связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т.д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

4. Издержки по защите правового режима с помощью юридической системы (так называемые издержки спецификации и защиты прав собственности). Как правило, в обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередко случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

5. Потери за счет необдуманного (оппортунистического) поведения на рынке (сокращенно издержки оппортунистического поведения). Они также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральной риск всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда – работы «командой», когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более, если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Итак, оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

В последнее время использование этой формы издержек (особенно в зарубежных странах) получило весьма широкое распространение. Задолго до введения транзакционных издержек представители теории предельной полезности, ссылаясь на то, что мало уделялось внимания конкуренции и процессам рыночного ценообразования, переместили процесс исследования в сферу обращения. В современной экономике используются бухгалтерские издержки производства, которые, кроме прямых издержек, включают торговые и административные расходы. Бухгалтерские издержки вместе с «нормальной предпринимательской прибылью» составляют полные конкурентные издержки.

Транзакционные издержки применительно к предприятию представляют собой совокупные затраты в сфере обмена, имеющие транзакционное назначение, то есть связанные с обслуживанием процесса перераспределения ресурсов и продукции. В их состав включаются затраты, связанные с поиском информации, ведением переговоров, заключением и реализацией контрактов с включением транспортных расходов и расходов на складирование, контролем за их исполнением; затраты на поиск и выбор партнеров, измерение, защиту и спецификацию прав собственности. Все остальные составляющие текущих затрат относятся к затратам на производство и реализацию продукции. В производственном процессе необходимо обратить внимание на трансформационные издержки, которые, согласно методике Дж. Уоллиса и Д. Норта, трактуются как издержки по превращению затрат в готовую продукцию и издержки по осуществлению трансформационной функции — переработке материальных ресурсов. Границу между транзакционным и трансформационным сектором провести очень трудно, скорее всего это возможно сделать только приблизительно.

#### Список литературы

1. Коуз Р. Проблема социальных издержек / Фирма, рынок и право: Пер. с англ., М., 1993, С. 87-169.
2. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ., СПб., 1996, 420 с.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем, М., 1990, 197 с.
4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики, 1996, № 12, С. 61-72.
5. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопросы экономики, 1996, № 10, С. 89-102.
6. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики, 1997, № 7, С. 77-86.
7. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики, 1998, № 11, С. 78-96.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие, М. 2000, 416 с.
9. Радаев В.В. Формирование новых рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика, М., 1998, 257 с.
10. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория, М., 1999, 312 с.
11. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики, 1997, № 7, С. 65-76.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ., М., 1997, 460 с.

**СЕКЦИЯ №5.  
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ  
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА ИНТЕРВАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Савилов С.И.**

Институт Системного Анализа РАН, г.Москва

Введение.

Инвестиции оказывают большое влияние на развитие экономики России. Активностью инвестиций определяется рост производства, ускорение научно-технического прогресса, изменения экологических тенденций. Инвестиции на уровне компании обеспечивают расширение и развитие производства, обновление основных фондов, повышения качества продукции, осуществления природоохранных мероприятий [14]. Потому проблема создания алгоритмов для более точной оценки эффективности инвестиционных и инновационных проектов приобрела большую актуальность. Инновационные проекты, как правило, требуют значительных инвестиций, а потому необходимы тщательный отбор проектов на прединвестиционной стадии и точная оценка эффективности [13]. Производственные инновации — это проекты с большим жизненным циклом, а потому при прогнозировании приходится сталкиваться с большим количеством рисков и неопределённостей разных характеров. Риски в странах с нестационарной экономикой, в частности в России, обладают рядом особенностей:

- Сложная структура рисков, включающих и систематические и несистематические риски, причём последние особенно значительные

- Высокие и переменные риски всех видов: политические, криминальные и др.
- Плохая прогнозируемость рисков [11]

А потому во всём мире и в особенности в России необходимо глубокое изучение рисков и неопределённостей. А именно:

- Анализ возникновения
- Типологизация
- Обоснованные математические модели при расчёте эффективности проектов [12].

Анализ литературы.

Большое влияние риска и неопределённости на ожидаемый эффект инновационного проекта требуют разработки сложных детализированных методов их оценок. В [5] можно найти классификацию рисков и методов для их оценки. В [16] в качестве одного из распространённых случаев неопределённости выделена «интервальная неопределённость». И обоснованно применение формулы Гурвица, которая впервые была описана в [1]. Однако, существуют сомнения в корректности метода учёта интервальной неопределённости с помощью формулы Гурвица. Размышления на эту тему можно прочитать, например, в [10, 5, 6, 9].

В результате анализа литературы, посвящённой методам оценки риска и неопределённости, определена область, требующая дополнительного анализа — методы учёта интервальной неопределённости при оценке эффективности инвестиционных проектов. Заданная цель распадается на задачи:

1. Определить особенности данного типа рисков
2. Изучить существующие подходы
3. Проанализировать вывод текущего решения

Результаты.

1. Интервальная неопределённость возникает в случаях моделирования уникальных событий. В этом случае использовать теорию вероятности согласно [7] неуместно: «Теория вероятностей не занимается изучением уникальных событий, которые не допускают повторения». Однако существуют другие точки зрения. Понятие «вероятность» основано на понятии «равновозможные события». Существуют различные точки зрения на вопрос, какие события считать равновозможными: «наше незнание о том, какое из событий вероятнее, не есть основание того, чтобы считать события равновозможными» [4]; «два случайных события называются равновозможными или равновероятными, если нет никаких оснований ожидать, что при испытаниях одно из них будет появляться чаще другого» [15]; «математика не даёт ответа на вопрос, какие случаи можно считать равновозможными» [8]. Это

свидетельствует о том, что общепринятого решения касательно применимости теории вероятности для уникальных событий не сложилось.

2. В [2, 3] предложено свести интервальную неопределённость к вероятностной. Для этого задаётся априорное вероятностное распределение на основе принципа максимума Гиббса-Джейнса, принципа максимума энтропии. В результате получается равновероятное распределение (в случае конечного числа возможных эффектов) или равномерное (в случае бесконечного числа возможных эффектов).

3. Две из трёх аксиом, на которых основан вывод формулы Гурвица, по мнению автора, заслуживают дополнительного анализа: «аксиома монотонности» и «аксиома аддитивности». С аксиомами можно ознакомиться в [16]. Сомнения в очевидности аксиомы монотонности можно найти в [10]. Аксиома аддитивности верна при допущении замкнутости класса интервальных альтернатив относительно операции суммирования по Минковскому. Но обоснования этого факта отсутствуют.

Заключение.

Методы оценки эффективности проектов заключаются в моделировании реальных процессов. Приоритет должен отдаваться той модели, которая предсказывает поведение системы более точно в большинстве случаев.

На сегодняшний день в теории оценки эффективности инвестиционных проектов остаются спорные и сложные места. Так, метод оценки интервальной неопределённости нуждается в дополнительном обосновании или более подходящей альтернативе, аксиоматика которой будет непротиворечивой.

### Список литературы

1. Hurwicz L. Optimality Criteria for Decision Making under Ignorance Cowles commission papers. 1951. N 370.
2. Janes E.T. Information Theory and Statistical mechanics // Th. Physical Review. 1957. Vol. 106
3. Janes E.T. Prior Probabilities // IEEE Transaction on systems sciences and cybernetics. 1968. Vol. 4. N 3.
4. Вентцель Е.С. Теория вероятностей и ее инженерные приложения: [учебное пособие для вузов] / Е. С. Вентцель, Л.А. Овчаров. - М., 2007. - 490
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Учебное пособие. - М.: Дело, 2008 (4-е издание), 160с.2.
6. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. и др. Краткие практические указания по оценке эффективности инвестиционных проектов (Методические рекомендации).- М.: ТПП, 2005.
7. Гнеденко Б.В. Курс теории вероятностей. -- М.: Физматгиз, 1961.
8. Колмогоров А. Н. Введение в теорию вероятностей / А. Н. Колмогоров, И. Г. Журбенко, А. В. Прохоров. - М., 1995. - 175с.
9. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г., Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Третья редакция, исправленная и дополненная), Москва, 2008.
10. Лившиц В.Н. Маргинальные рассуждения и инженерно-экономическая практика // Экономика и мат. Методы. 1999. Т. 35. № 4.
11. Лившиц В.Н., Лившиц С. В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992-2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. - М.: Поли Принт Сервис, 2010 – 452с.
12. Савилов С.И. Актуальные проблемы учёта рисков и неопределённостей при оценке эффективности инвестиционных проектов / С.И. Савилов // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сборник научных трудов VIII Международной школы-симпозиума АМУР-2014. – Симферополь: ТНУ имени В.И. Вернадского, 2014. – 372 с.
13. Савилов, С.И. Учет внутришагового распределения финансового потока при оценке эффективности инвестиционных проектов в нестационарной экономике России / С. И. Савилов // Экономический анализ: теория и практика, 2013, № 17, с. 10-14.
14. Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 272 с.
15. Сивухин Д.В. Общий курс физики. Т.2: Термодинамика и молекулярная физика. - М.: Наука, 1990.
16. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределённости (теория ожидаемого эффекта). - М.: Наука, 2002.

## СЕКЦИЯ №6.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

## **СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

### **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

**Макарова А.А., Юкласова А.В., Сыромятникова О.С.**

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»

В целом антикризисное регулирование – это правительственная политика, направленная на защиту от кризисных ситуаций и банкротства предприятий. Опираясь на предыдущий опыт своей страны и мировой опыт, государство должно постоянно разрабатывать и совершенствовать антикризисную политику. Зачастую кризисом является начало нового вектора, развитие технического прогресса, смена устаревших технологий на более современные.

Можно выделить две основные формы государственного регулирования: прямые (непосредственное воздействие государства на спрос и предложение) и косвенные (опосредованное воздействие).

Государственная антикризисная политика имеет несколько направлений: бюджетно-налоговое регулирование, денежно-кредитная, научно-техническая, промышленная и ценовая политики. Меры антикризисного регулирования каждого направления требует значительных материальных вложений. Однако государство получает определенную выгоду от своей же эффективной политики. Подобная выгода может быть выражена в сохранение предприятий, повышение экспорта, сбережение природных ресурсов, повышение качества жизни, погашение задолженностей, что приведет к увеличению доходов страны, международному сотрудничеству, повышению доверия со стороны населения по отношению к деятельности Правительства

Рассмотрим более подробно денежно-кредитную политику, подразумевающую под собой государственное регулирование банковского кредитования. Здесь активные антикризисные мероприятия предпринимаются Президентом РФ и Правительством РФ.

Органы исполнительной власти, государственные корпорации, к которым относятся Внешэкономбанк и государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», кредитные банковские организации и Банк России реализуют принимаемые антикризисные мероприятия.

Зачастую согласованность и эффективность их действий подвергается критике со стороны. Банки (как экономические субъекты) под воздействием очередного экономического кризиса значительно пострадали и получают государственную политику в первую очередь, в то время как другие субъекты сектора экономики получают меньшую поддержку. Правительство государства первоочередной антикризисной задачей ставит сохранность работоспособности расчетно-кредитной системы государства.

Антикризисный механизм определяет порядок регулирования части государственных финансов. Денежные средства, выделяемые для поддержки финансовой системы из золотовалютного запаса страны, Резервного фонда и Фонда будущих поколений, трансформируются в кредитные средства и ресурсы коммерческим банкам (в частные финансы). Другими словами, денежные средства налогоплательщиков, собранные в бюджете государства в виде Резервного фонда и Фонда будущих поколений, перераспределяются в сектор банковских кредитных ресурсов, а также в сектор реальной экономики, то есть в денежные фонды, находящиеся в частной собственности.

Основные вопросы в любой кризисной ситуации сводятся к определению способа разрешения существующей проблемы и поиску лица или субъекта, которое приступит к реализации принятых решений. Анализ нормативных правовых актов, регулирующих антикризисные мероприятия, предполагает два основных варианта действия.

Первый вариант заключается в реализации государственного решения путем прямого вмешательства самого государства, а именно национализация и гибкое применение надзорных и фискальных мер. Второй вариант – поддержка государства и системы страхования вкладов в форме реструктуризации, слияния (поглощения), покупки и принятия обязательств.

Управляя кризисными ситуациями с помощью денежных средств, государство применяет распределительную функцию финансов и преследует в своей цели возвращение хозяйствующих субъектов к самостоятельному принятию решения. Согласно государственной директиве (представленной в законе), денежные средства, находящиеся в федеральном бюджете, переходят банковский кредитный денежный фонд, а далее поступают в реальный сектор экономики.

Путем перераспределения финансовых ресурсов из резервных фондов в частные, через банковский сектор экономики в реальный сектор экономики, государство оказывает влияние на экономические отношения с целью достижения самостоятельного регулирования этих отношений в условиях кризисных ситуаций.

Международный Валютный Фонд (МВФ) в последних аналитических материалах для «Доклада по вопросам глобальной финансовой стабильности» показывает, что крупные банки пользуются неявными государственными субсидиями, рассчитывая на поддержку государства в случае сложного финансового положения. В 2012 году такие субсидии значительным банкам составили от 70 млрд. долларов США до 300 млрд. долларов в зоне евро.

Во время кризисной ситуации государственная поддержка банков принимала различные формы, выраженных от гарантии по кредитам до прямых вливаний государственных средств в банковские организации. Ожидая подобную поддержку, банки заимствовали средства по более низким ставкам. Эта более низкая стоимость финансирования наглядно показывает неявную государственную субсидию для крупных банков.

Эта неявная субсидия искажает конкуренцию между банками, может способствовать принятию чрезмерных рисков и, в конечном счете, может обернуться большими издержками для налогоплательщиков. Чтобы сохранить финансовую стабильность, директивные органы могут быть вынуждены спасти крупные банки, оказавшиеся в бедственном положении, но такая поддержка дорого обходится государству и налогоплательщикам. Кроме того, ожидание государственной поддержки снижает заинтересованность кредиторов в мониторинге действий крупных банков, поощряя чрезмерное привлечение заемных средств и принятие рисков.

Проведенные в последнее время финансовые реформы и сдвиги в оздоровлении балансов банков ограничили масштабы проблемы организаций, которые «слишком важны, чтобы позволить им обанкротиться», хотя результаты различаются между странами. Анализ показал, что особенно большие субсидии сохраняются в зоне евро и, в меньшей степени, в Японии и Соединенном Королевстве.

«Ситуация улучшается, но оценки субсидий говорят о том, что проблема организаций, которые «слишком важны, чтобы позволить им обанкротиться», все еще весьма актуальна», — сказал Гастон Гелос, начальник Отдела анализа глобальной стабильности в Департаменте денежно-кредитных систем и рынков капитала МВФ, который подготовил этот доклад. [3]

В условиях кризиса для усиления финансового воздействия на экономику государство должно совершенствовать правовые основы механизма распределения финансов. Так как управление финансами производится непосредственно в денежной форме, то со стороны государства обязателен контроль над эффективным и целевым использованием ресурсов.

Признание финансовой стороны одновременно экономической, организационно-правовой и информационно-контрольной категорией расширяет публичную функцию и предопределяет пределы финансово-правового регулирования.

Финансово-правовое регулирование антикризисных мероприятий с использованием государственных средств имеют помимо распределительной функции, воспроизводственную, стимулирующую и регулируемую функции финансов.

Таким образом, процесс антикризисного регулирования производится по отношению к финансам в широком смысле, так как происходит процесс перераспределения денежных средств и ресурсов из категории публичных денежных средств в категорию средств и ресурсов кредитной системы государства, а также финансов предприятий производственной и непроизводственной сферы и прочих субъектов воспроизводственного процесса. Такая совокупность денежных отношений подлежит правовому регулированию нормами финансового права.

#### Список литературы

1. Горбунова О. Н., Грачева Е. Ю. и др.; Финансовое право: Учебник / Отв. ред. Е. Ю. Грачева, Г. П. Толстопятенко. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. - 536 стр.
2. Успенская Л., Шибанова. Государственное регулирование кризисных ситуаций: ключевые подходы, проблемы, аспекты совершенствования // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 125-127;
3. Крупные банки получают выгоды от государственных субсидий // Журнал «Обзор МВФ»: Политика. 2014. 31 марта

## **СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

### **ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Романько Е.Б., к.э.н., доцент, Стыбаева А.З., м.э.н., Муканова А.С., м.э.н.**

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, г.Караганда

Рассматривая инновации в современном мире, следует отметить, что повышенное внимание к инновациям и инновационному управлению продиктовано самой жизнью современного общества, ведь воплощение инновационных процессов в новых продуктах и новой технике являются основой его социально-экономического развития.

Инновационное управление чрезвычайно сложно, поэтому для анализа закономерностей развития инновационных процессов, необходимы специалисты – инновационные менеджеры, которые занимаются различными организационно-экономическими аспектами нововведений. Их главная задача в управлении инновациями – продвижение инновационного процесса, прогнозирование возможных препятствий и определение путей их преодоления.

Инновационные менеджеры могут действовать в различных организационных структурах, создавая творческие коллективы, занимаясь поиском и распространением новшеств, формированием портфеля заказов на научные исследования и разработки. Они управляют научными коллективами, координируют научные исследования.

В современных условиях инновационный менеджмент является неотъемлемой частью деятельности любой успешной фирмы.

Управление инновациями – сравнительно новое понятие в научно-технической, производственно-технологической и административной сфере деятельности профессиональных управляющих. Инновационный менеджмент основывается на таких ключевых моментах, как поиск идеи, служащий фундаментом для данной инновации; процесс продвижения к реализации инновации на рынке, кроме того инновационный менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления.

Стратегия определяет общее направление и способ использования средств для достижения цели, после достижения поставленной цели стратегии как направление и средство достижения цели прекращает свое существование.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях, задачей тактики инновационного менеджмента является искусство выбора оптимального решения и приемов достижения этого решения наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации [1].

Внедрение инновационного менеджмента в контексте деятельности предприятия означает переход на новый, более совершенный способ организации деятельности, обеспечивающей рост возможностей предприятия, поэтому факт внедрения нововведения на предприятии свидетельствует о переходе к более высокому уровню производственных возможностей, является показателем развития компании.

Следует отметить, что в настоящее время инновации становятся ключевым фактором развития малых и средних предприятий, а успех инновационного менеджмента зависит от способности предприятия создать для нововведений стимулирующих внутренние и внешние рыночные условия.

Инновационный менеджмент охватывает все стратегические и оперативные задачи управления, планирования, организации и контроля инновационных процессов на предприятии, то есть в широком смысле он должен пониматься как менеджмент, ориентированный на изменения. Такой менеджмент отличается по своей сути от процессов принятия решений в других производственных областях, поскольку инновационные решения не являются рутинными, а предполагают наличие широкого понимания проблем предприятия и творческих способностей работников [2].

Решающую роль в эффективном функционировании организации, предприятия часто занимают такое направление инновационного менеджмента, как инновационно-кадровый менеджмент.

Целью инновационно-кадрового менеджмента является обеспечение эффективных масштабов и темпов обновления кадровой системы в соответствии с текущими и перспективными интересами и целями организации, современными закономерностями развития персонала, требованиями стандартов государства к уровню развития человеческих ресурсов. Объектом инновационно-кадрового менеджмента выступают процессы обновления и

развития, инновационные свойства, потребности и параметры кадров и кадровых систем организаций, а субъектом его выступают инновационные составляющие кадровых и трудовых служб организации.

Методами инновационного менеджмента в кадровой работе предприятия являются: совокупность приемов, используемых:

- в области подготовки кадров;
- в области комплектации и использования персонала;
- в области сокращения персонала;

Инновационные методики отбора и оценки персонала, основанные на последних достижениях мирового бизнеса, психологии и новейших информационных технологиях, дают наиболее точную прогностическую оценку и заметно снижают риски, связанные с человеческим фактором.

В инновационном менеджменте в настоящее время используют современные лидирующие концепции, среди которых современная концепция синергетического подхода, которая базируется на изучении, анализе и моделировании процессов протекающих внутри, а также их свойств и состояний, так как попытка управлять сложными переходными инновационными процессами и обновляемыми системами, не зная их свойств и не понимая, в каком состоянии они находятся, вряд ли позволит принимать эффективные управленческие решения и получать желаемые результаты.

Для анализа инновационных событий обычно используется модель масштабной инновационности точечного процесса, который может быть представлен двояко. С одной стороны, как реализация в виде множества идеализированных импульсов, расположенных на временной оси в точках, соответствующих инновациям, с другой – как случайный процесс накопления или кумулятивная функция ступенчатая ломаная линия, которая претерпевает скачок в момент очередной инновации и сохраняет свое значение до появления следующего скачка, таким образом, использование современной концепции синергетического подхода является эффективным инструментом развития систем инновационного менеджмента и позволяет выявить природу инновационного процесса как последовательность инновационных событий.

Деятельность менеджера в инновационной сфере в сложившейся ситуации требует творческого подхода, глубокой профессиональной подготовки к интуиции, что делает ее сходной с искусством.

Инновационная направленность экономических процессов, присущих современной мировой экономике, доказала неэффективность организационных структур и методов традиционного менеджмента, не учитывающих возрастающего значения невещественных форм и нетрадиционных качественных факторов экономического роста. На смену концепциям и принципам традиционного классического менеджмента приходят новые модели инновационного управления – инновационный менеджмент [3].

Новая методологическая и научная ориентация инновационного менеджмента основана на качественном своеобразии теоретического уровня знаний и его определяющей роли в богатстве общества. При инновационной направленности экономического роста модели исследовательского процесса создания нового научного знания и процедуры возникновения новых интеллектуальных продуктов прочно занимает главенствующее место.

Инновационный менеджмент отличается высокой деятельностью. Его эффективность во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка и экономической ситуации. Поэтому современный менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов менеджмента, умении быстро и правильно оценивать конкретную ситуацию в стране, состоянии рынка, место и положение на нем данного производителя, а также способности менеджера быстро найти хорошее решение в данной ситуации в данный момент времени.

Готовых рецептов в инновационном менеджменте нет и не может быть но, зная приемы и методы решения тех или иных задач, можно добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации.

Несмотря на то, что по менеджменту в целом сегодня имеется значительное число публикаций, инновационный менеджмент, как самостоятельное направление, нуждается в серьезной теоретической разработке, это, прежде всего – выработка нового концептуального и методологического управления инновациями как важным фактором общественного развития, это требует, в свою очередь трансформации имеющихся моделей менеджмента с целого их приспособления к особенностям инновационных процессов. Это позволит разработать основные направления и контуры нового менеджмента, который мог бы с высокой степенью вероятности гарантировать наиболее эффективные развития инноваций с целью обеспечения динамичного общественного развития.

#### Список литературы

1. Астапов Н. Л. Инновационный менеджмент: учебное пособие, М.: Институт науч. информ. по общественным наукам РАН, 2008 – 411 с.
2. Бессарабов С. Е. Инновационный менеджмент: учебное пособие, М.: ИНФРА – М, 2007 – 271 с.

## КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ИНТЕГРАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

**Грошева С.И.**

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

Кластерная политика – является составной частью экономической политики государства. Цель заключается в поддержке развития кластеров на определенных территориях за счет создания дополнительных условий для повышения конкурентоспособности, а также в эффективности взаимодействия участников кластера. Особенностью кластерной политики по сравнению с промышленной политикой является исключительная ориентация на конкурентоспособные виды деятельности региона либо страны.

В основе механизма формирования и адекватного функционирования инновационного развития Ставропольского края лежит специфика социально-экономической системы региона. Одним из основных факторов повышения характеристик деятельности предпринимательских структур разного уровня, учреждений науки и образования с учетом их качественного своеобразия является создание инновационного кластера [2].

Стратегией социально-экономического развития Ставропольского края декларирован «принцип территориально-кластерного подхода к управлению экономическим развитием» региона и формирование кластеров двух уровней: регионального (федерального) и муниципального (местного) [5]. Данный факт позволяет отметить несоответствие между текущим положением дел и выбранными приоритетами в региональном развитии. В качестве основных приоритетов реализации кластерной политики в Ставропольском крае называют формирование инновационных территориально-отраслевых кластеров по следующим направлениям:

- «электроэнергетика и освоение нетрадиционных источников энергии (солнечной, геотермальной, ветровой);
- биомедицина, фармакология и фармацевтика;
- нанотехнологии и nanoиндустрия;
- производство и глубокая переработка сельскохозяйственной продукции;
- добыча и розлив лечебной и столовой воды (розлив минеральной и родниковой воды, производство стекольной и полиэтиленовой тары);
- химическое производство;
- обрабатывающие производства (машиностроение и металлообработка, выращивание и обработка синтетических кристаллов, кремневых пластин для солнечной энергетики, производство импортозамещающих комплектующих для автомобильной промышленности, новых изделий трубопроводной арматуры, приборостроение, мебельное производство, сельскохозяйственное машиностроение, дубление и отделка кожи, швейное производство, производство электрооборудования);
- добыча и переработка минерального сырья (добыча и обогащение кварцевых песков, производство стекольной продукции, поликремния, строительных смесей, современных строительных материалов)» [3].

Принимая во внимание выделенные направления для организации инновационных территориально-отраслевых кластеров, отметим, что на данном этапе дробление по отраслевому признаку не нашло воплощения и не было подтверждено на практике.

Основным инструментом регулирования инновационной кластеризации является программа развития кластера, формирующаяся под влиянием основных положений Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, Стратегии социально-экономического развития Ставропольского края до 2020 года и на период до 2025 года, федеральных и государственных отраслевых программ, отраслевых программ развития Ставропольского края.

Отразим организационный механизм кластерного объединения в процессной модели (рисунок 1), предполагающей учреждение Правительством Ставропольского края некоммерческого партнерства «Инновационный кластер Ставропольского края» (НП «ИКСК»), членами которого станут предприятия.

Предложенная структурно-логическая модель, основанная на интеграционном механизме участников, механизмах взаимодействия, инструментах регулирования и целях участников, способствует синхронизации научно-исследовательских, трансфертных и диффузионных процессов.

Финансирование деятельности некоммерческого партнерства предлагается осуществлять из смешанных источников: за счет взносов членов и субсидии органов региональной власти [1].

Предполагаемая структура некоммерческого партнерства:

- общего собрания членов партнерства (т.е. участников кластера);
- научно-технического совета, формируемого из ведущих экспертов членов партнерства;
- рабочих групп по направлениям, формируемых из представителей организаций-участников кластера [4];
- исполнительная дирекция, функционирующая в целях технического сопровождения деятельности партнерства.

Как видно из процессной модели механизма интеграции участников инновационного кластера (Рисунок 1), по итогам первого года функционирования, в ходе которого должна быть разработана и утверждена программа развития, проводится первый мониторинг интеграционного потенциала, а затем ежегодно.



Рис.3. Оптимальная модель кластеризации в Ставропольском крае

Данная процессная модель сможет сформировать и активизировать следующие процессы: рост объемов наукоемкой продукции, малого предпринимательства в высокотехнологичном секторе, вовлечении молодежи в прикладную науку, рост заработных плат в научном секторе и организациях кластера в целом.

Также интеграция инновационного кластера позволит улучшить функционирование учреждений образования, науки и бизнес-структур разного уровня, объединенных в нем.

#### Список литературы

1. Антонов, Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №5.
2. Беляков, Г.П. Интеграция предприятий в инновационный кластер / Г.П. Беляков, Э.В. Степанова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 28–32.
3. Закон Ставропольского края от 11 марта 2004 г. №13-кз «Об инновационной деятельности в Ставропольском крае» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavinvest.ru/index.php>
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec>
5. Приказ министерства экономического развития Ставропольского края от 29 июня 2009 г. № 220/од «Об утверждении Стратегии развития инновационной сферы в Ставропольском крае до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavinvest.ru/index.php>

## НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

**Заборникова К.Е.**

Самарский государственный университет путей сообщения

На современном этапе развития обязательным критерием для выхода российских предприятий на зарубежный рынок является наличие сертифицированной системы управления, соответствующей мировым стандартам. Но большинство отечественных организаций ею не обладают. Необходимо усовершенствование действующих в компаниях систем управления

В мировой практике менеджмента активно используют когнитивные знания. Их основой является нейронаука [3, 4].

На начальном этапе исследования необходимо проанализировать модели организационных изменений с точки зрения нейроменеджмента, проклассифицировать для выявления наиболее существенных элементов, необходимых для успешных преобразований системы управления.

Далее следует выявить особенности каждой модели для того, чтобы определить требования к проведению организационного изменения процесса управления.

Третьим этапом является разработка методологии организационного проектирования системы управления российскими предприятиями.

В результате, мы получаем готовую организационную модель проведения преобразования системы управления предприятием по всем критериям международных стандартов качества.

В зарубежных странах активно изучают нейроменеджмент как науку. Однако отечественных работ в открытой печати на сегодня нет [1, 2].

Задачей нейроменеджмента состоит в наделении высшего руководства компании эффективным инструментарием развития, который позволяет активно использовать интеллектуальную деятельность. Этот подход дает возможность использовать определенные инструменты решения управленческих задач, позволяющих достигать управляемой системой и объектом управления более совершенной практики.

Менеджмент не дает готовых алгоритм управления организацией. Он учит думать, правильно ставить вопросы и искать на них ответы. Нейроменеджмент позволяет это делать на научно обоснованной основе[3].

На основе анализа отечественных и зарубежных исследований, посвященных особенностям построения системы менеджмента российских предприятий, позволил сделать следующие выводы:

- управление осуществляется посредством авторитарного стиля;
- руководители создают громоздкие системы контроля;

– прослеживается склонность высшего руководства в пользу ужесточения дисциплины и реализации системы наказаний;

– существует один критерий эффективности, это ориентация на «начальника».

На основании выявленных особенностей в процессе диагностики формируются требования для проведения организационного проектирования. При этом менеджеру предстоит найти решение трех взаимосвязанных задач: активизировать способствующие нейроменеджменту предприятия факторы; исключить действие критически значимых; свести к минимуму действие негативно влияющих факторов. Исходя из этого, при проведении преобразований системы управления важно:

– включить в процесс принятия решений образно-смысловые мыслеформы.

– способствовать развитию мотиваторов достижения поставленной задачи, активно искать и реализовать средства и способы их усиления;

– предусмотреть реализацию повышения степени самоменеджмента и снизить мотивацию избегания в решении поставленной задачи;

– ввести в организационно-иерархическую структуру функциональные полномочия групп формальных и неформальных лидеров как успешных примеров демонстрации проактивного стиля управления;

– использовать коллективные формы работы;

– следовать последовательности проведения организационных изменений: «зарождение, накопление, проявление, интеграция, адаптация»;

– формулировать задачи так, чтобы при их реализации требовалась изобретательность, творчество и новаторство;

– использовать мобилизационно-проектное управления, берущего свое начало от реализации заполнения самых узких мест;

– стимулировать осуществление организационного проектирования сотрудниками компании, с приложением на текущую результативность и оценку рисков несогласованности, а также накапливаемый опыт.

Методология нейроменеджмента компании основывается на реализации потенциала персонала компании в форме его привлечения (внимание), вовлечения (интерес), озарения (эмоция) и перехода на новый уровень развития (прогресс).

Проведенный анализ показал, что современные научные разработки в области организационных изменений в большинстве носят рекомендательный характер.

Таким образом, создание перспективной профессиональной среды управления возможно на основе сознательных усилий, обучения и накопления нового опыта. Путь наименьшего сопротивления чаще всего сопряжен со знакомыми и рутинными методиками. Необходимость инновационного развития предполагает выведение из ситуации привычного статуса путем развития способности доступа к более широкому спектру мыслей, идей, а также возможностей расширения и модификации фокуса внимания, ресурсных возможностей интеллектуального роста, и творческого подхода к деятельности, и как следствие более эффективного управления.

#### **Список литературы**

1. Газарян, А. Менеджер и организация. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 336 с.
2. Грачев, А.Н. Преобразование системы менеджмента российских предприятий с целью повышения их конкурентоспособности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05: защищена 20.05.2014 / Грачев Александр Николаевич. – Москва: НИУ ВШЭ, 2014 224 с.
3. Линдстром М. *Neurology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя*. Мартин Линдстром [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2010. – 240 с.
4. Шереметьев, К. Интеллектика. Как работает ваш мозг. – СПб.: ИГ «Весь», 2014. – 576 с.

#### **ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВОСТОЧНОЙ ГЕРМАНИИ**

**Бобок В.С., кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики Российского государственного социального университета**

Аннотация: статья имеет информационно-аналитический характер, дается оценка экономической привлекательности Восточной Германии. Рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются иностранные

инвесторы, а также деятельность региональных властей направленная на повышение инвестиционной привлекательности и создание промышленно- инвестиционного совета (ПИС).

Ключевые слова: инвестиции; экономическая привлекательность; производительность труда; расходы на рабочую силу; доходы.

## FEATURES OF INVESTMENT - ECONOMIC ATTRACTIVENESS OF EAST GERMANY

**Bobok VS, Ph.D., Art.Lecturer, Department of Economics of the Russian State Social University**

**Abstract:** The article has information-analytical, assesses the economic attractiveness of East Germany. The problems faced by foreign investors, as well as the activities of regional authorities aimed at improving the investment attractiveness of the industry and the establishment of the Investment Council (TEC).

**Keywords:** investment; economic attractiveness; productivity; labor costs; income.

Когда в 90-х пала Берлинская стена, пришёл конец и обанкротившейся плановой экономики ГДР. После воссоединения Германии началось осуществление проекта «Подъём на восток» - перевод плановой экономики на рыночные рельсы. Это гигантская задача решала почти окончательно. Однако уже можно подвести промежуточный баланс в Восточную Германию инвестировало более 1250 млрд. евро. Создано более 500.000 малых и средних предприятий. Почти 2.000 иностранных предприятий успешно действуют в новых землях. Благодаря им основаны такие современные производства, как автозавод фирма «Опель» в Айзенахе или завод микрочипов фирмы АМД в Дрездене. Доходы на востоке ниже, а уровень безработицы выше. Автомобилестроение в Восточной Германии имеет почти вековую традицию. В начале XX века первые модели «Ауди» производились в Цвинкау. БМВ – в Айзенахе, а «Опеля» - в Дессау. В начале 2000-х годов самые крупные инвестиции в Германии были сделаны в автомобилестроение. Завод «Опель» в Айзенахе производит 77 автомобилей на сотрудника в год и является самым продуктивным в континентальной Европе. Вокруг этих заводов обосновались предприятия сменщики: «Нью венчер диска» (автомобильные приводы) или «Тойота Денсо» (кондиционеры). Их привлекает близость к клиентам и квалифицированная рабочая сила. В Восточной Германии существуют отменные условия для производства потребительских товаров. Германия с её 82 млн. потребителей является самым большим рынком в Европе. Годовой оборот этой отрасли в 2013 г. – около 2.100 млрд. евро. На востоке частично существует повышенный спрос. При этом стоимость рабочей силы в новых землях на 45% ниже, чем в Западной Европе. Развивающиеся отрасли: производство продуктов питания, спорт и досуг. Расходы людей на продукты питания к 2013 г. выросли на 150%; на еду и напитки вне дома – даже на 350. В 2013 г. инвестиции превысили 10 млрд. евро. Малые и средние предприятия также получают выгоду от низкой стоимости рабочей силы (Вост. Германия – 35 евро/час, Зап.Германия – 70 евро/час). Фармацевтической промышленности не найти лучшего места для инвестиций, чем Восточная Германия. Германия – крупнейший экспортёр фармацевтических изделий в мире и самый большой рынок сбыта в ЕС. Старшее население способствует развитию этой отрасли. Производители могут рассчитывать на более, чем 50% с продажной цены. У инвесторов есть прямой доступ к современным химическим предприятиям, они получают выгоду от низкой стоимости и высокой квалификации рабочей силы. Такие инвесторы как «Меларини» (Италия) или «Смит Клайн Бекам» (Великобритания) уже пришли в новые земли. Дрезден – удивительное место для инвестиций в новые технологии. Там, где во времена ГДР существовал комбинат «Роботрон» и где трудились 70.000 человек, сегодня концерны АМД и «Сименс» с его дочерним предприятием по производству полупроводников «Инфинион Технолоджис» производят эффективные микрочипы. Более 400 малых и средних предприятий получают выгоду от такого соседства, «кну-хау» и гибкости рабочей силы. Благодаря новым технологиям в Саксонии удалось сохранить 280.000 и создать 180.000 рабочих мест. Сегодня фирмы сами стремятся в Дрезден. [1,2]

«Несомненно, что для повышения своей инвестиционной привлекательности Германии необходимо решить целый ряд задач. В первую очередь – вопросы стоимости рабочей силы и гибкости. Рассмотрим в качестве примера Восточную Германию. Если посмотреть со стороны, то в новых землях вырисовывается противоречивая картина. С одной стороны – высокая безработица и необходимость в трансфертных платежах со стороны запада, с другой – высокие темпы промышленного роста завораживающее превращение региона Дрезден в европейский центр по производству полупроводников, благодаря таким крупным инвесторам, как «Моторола», «Сименс» и «АМД Этот процесс сопровождался небывалым притоком инвестиций – с 1991 г. по 2000 г. в Восточную Германию было инвестировано 1250 млрд. марок, 84% от этой суммы составляла доля частных предприятий, среди них почти 2000 иностранных. В ни одном другом промышленном государстве не было таких изменений за сравнительно короткий срок». [3] «Приватизация завершена и теперь дела в Восточной

Германии идут своим ходом. Что касается инвестиционной привлекательности, то новые земли находятся в состоянии жёсткой конкуренции с другими странами и регионами. Промышленно-инвестиционный совет (ПИС) с резиденцией в Берлине. Это решение было новаторским во многих отношениях. Впервые несколько федеральных земель объединились для решения подобных вопросов, что привлекло к ним повышенное внимание на международной арене. Впервые федеральное правительство подключилось к подобной инициативе. И ещё одно новшество – это решение предоставить ПИСу полномочия самостоятельно решать экономические вопросы. Ответственные менеджеры ПИСа имеют большой опыт, многие из них были на руководящих постах. Таким образом, начальник стратегического отдела какого-либо иностранного концерна найдёт в представителе ПИСа такого партнёра к переговорам, который сам привык принимать решения об инвестициях и мыслит теми же категориями». [4]Наивысший интерес для ПИСа представляют США. Перед началом своей деятельности по вербовке клиентов, ПИС уполномочил одну консалтинговую фирму провести опрос среди старших менеджеров 500 крупнейших американских компаний о том, какого они мнения об инвестиционной привлекательности Германии и что им в этом плане не нравится. В результате выяснилось, что немцам не хватает гибкости и готовности к преобразованиям, в первую очередь, в том, что касается рабочей силы. Именно в этой сфере должна сыграть свою роль маркетинговая стратегия ПИСа. По результатам опросов экономика Восточной Германии обладает таким потенциалом к преобразованиям о котором экономика западной части страны может только мечтать. Эти преобразования ещё не до конца осознаны политиками и СМИ но на практике этот процесс динамично взламывает устоявшуюся систему. Например, территориально-отраслевой коллективный договор на данный момент не играет решающей роли. Сегодня 75% фирм самостоятельно решают вопросы зарплаты, рабочего времени и надбавок на уровне предприятия и тем самым более гибко реагируют на новые требования «Восточногерманские рабочие и служащие работают в среднем ежегодно на 150 часов больше, чем их коллеги на западе (Рисунок 1)



Рис.1. Рабочее время (в год, на 1 работающего)

По мировой статистике в Германии рабочее время самое короткое. Сейчас же восточные земли становятся в этом рейтинге в один ряд с другими европейскими странами. В Восточной Германии капиталоемкое оборудование можно эксплуатировать 7 дней в неделю и 24 часа в сутки, для чего не требуется специального разрешения. Подобная гибкость позволяет инвесторам сократить расходы на рабочую силу, которые в зависимости от региона и отрасли на 15-20% ниже, чем на западе Германии. Опасения некоторых наблюдателей, что это преимущество вскоре сойдёт на нет, кажутся мало обоснованными. С 2013 г. оно сократилось только на 1%. Перед инвесторами встаёт вопрос не только о том, сколько платить за труд, но и что они получают за свои деньги (Рисунок 2)

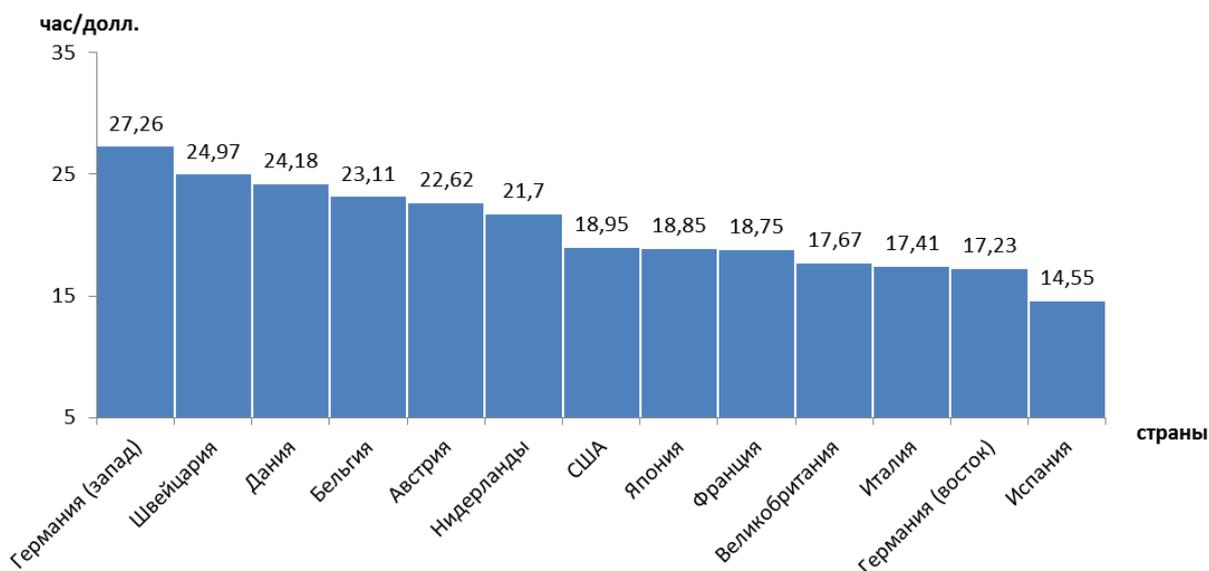


Рис.2. Расход на рабочую силу (в час, в долларах США)

Поэтому решающими претензиями, определяющими инвестиционную привлекательность, являются производительность и расходы на единицу рабочей силы. На первый взгляд вырисовывается мрачная картина: средняя производительность на востоке страны составляет 60% от уровня запада. (Рисунок 3)» [2,5]

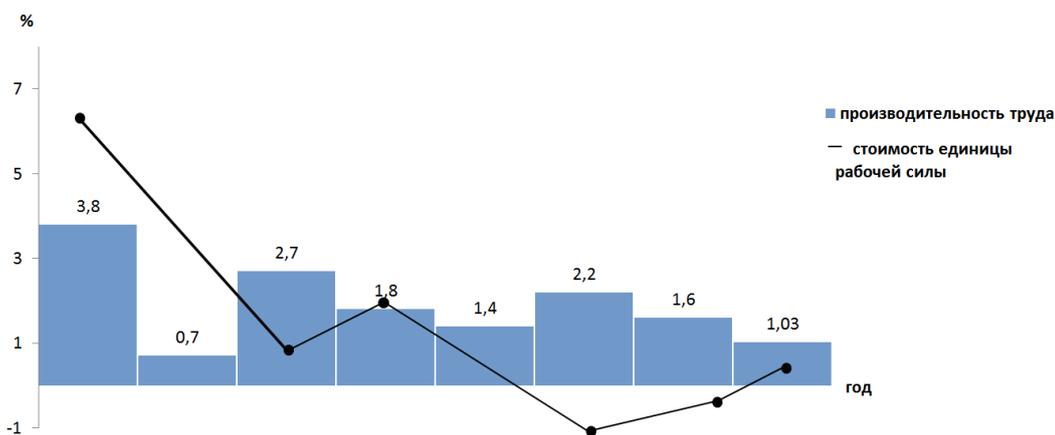


Рис.3. Производительность труда и стоимость единицы раб. силы

«С народно-хозяйственной точки зрения она играет определённую роль, однако гораздо меньшую для критически настроенного инвестора. Его не интересует средняя производительность региона, которая может определяться особенностями экономической структуры, а в Восточной Германии ещё и малопродуктивными предприятиями, унаследованными от коммунистического режима. Для него важнее, на какую производительность он может рассчитывать на новом предприятии в своей отрасли. При этом он будет делать выводы на примере других компаний и придёт к заключению, что в большинстве отраслей, новые производственные предприятия в Восточной Германии имеют преимущество в международном масштабе». [4]

В качестве серьёзных конкурентов в погоне за иностранными инвестициями выступают восточноевропейские страны, зарплаты в которых иногда составляют одну десятую часть от германских. При производстве, требующем высокой квалификации, приоритеты часто смещаются, потому что на передний план выходят другие операторы, которые могут повлечь такие же дополнительные расходы, как и на зарплату. Другими словами, у Восточной Германии есть все преимущества интегрированного в западноевропейское промышленное общество объекта для инвестиций, отличающегося одновременно большей гибкостью и меньшими расходами. Благодаря ПИСу всё больше иностранных предприятий начинают это понимать. В результате в Восточную Германию за прошедшие 2012-2013 гг. было привлечено более 30 компаний, объём инвестиций которых составил 3,7 млрд. евро. Сфера их деятельности широка: американский производитель коробок передач «New Venture Gear» строит завод в Саксонии – Ангальт, компании «Ribozyme» и «3-DPharmoseuticals» участвуют в проектах,

связанных с биотехнологиями. «Stream International», «Mediatel», «Walter Tele Medien». Создают крупные Call Center, а «European Science Channel» вскоре начнёт вещание из Берлина. Итак, Восточная Германия становится привлекательным объектом для инвестиций со стороны высокотехнологичных компаний со всего мира. Благодаря крупным промышленным монополиям, химическим комбинатам и добыче бурого угля открытым способом, Восточная Германия была в своё время промышленным сердцем всей Германии. Благодаря новым продуктам, эффективным методам и инновационной сфере услуг, экономика приспосабливается к глобальной конкурентной борьбе. В 2013 г. экономический рост составил 3,2% и достиг высшей отметки среди всех новых земель. С 2008 г. наблюдается сильный рост обрабатывающей промышленности, которая вносит главный вклад в развитие экономики. Это отразилось и в увеличении доходов от экспорта на 12,6%. В торговом транспорте и в сфере услуг также наблюдается рост, превышающий средний уровень новых земель.

#### Список литературы

1. Martin Ort. Das Reformpaket//Deutschland – Zeitschriftfürpolitik, kultur, wirlschaft und wissenschaft. D7997F. Nr.4/2012.
2. Michael Zipf, Wider die Entmachtung der Politik//Deutschland - Zeitschriftfürpolitik, kultur, wirlschaft und wissenschaft. D8734F. Nr.8/2013
3. Andreas Middel, Neue Europa – Debatte//Deutschland - Zeitschriftfürpolitik, kultur, wirlschaft und wissenschaft. D2835F. N9/2011.
4. RudoffHickel. Der Aufschwung//Deutschland - Zeitschriftfürpolitik, kultur, wirlschaft und wissenschaft. D5382F. N7/2012.
5. RüdigerMoniac, Reform von Grund auf//Deutschland - Zeitschriftfürpolitik, kultur, wirlschaft und wissenschaft. D8374F. N5/2011

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

**Казбеков Т.Б., Ескерова З.А., Токтарова Л.Н.**

Карагандинский государственный университет имени академика Е.А. Букетова, г.Караганда

В настоящее время, когда казахстанские предприятия, организации и фирмы, трансформируясь в мировую экономическую систему хозяйствования, попадают в жесткие условия конкурентной среды товаропроизводителей продукции и услуг, требуется системность действий менеджеров, решения которых должны опираться на анализ результатов состояния всех компонентов, входящих в объект управления.

Чтобы выполнять свои сложные и ответственные функции менеджеры должны иметь специальные знания и обладать способностью использовать их в повседневной работе по управлению предприятием. Требования к их профессиональной компетенции можно условно подразделить на две группы.

Первую составляет знания и умения (искусство) выполнять профессиональную работу в сложнейших условиях, когда время все чаще становится решающим фактором успеха; поступающая информация может быть неполной и недостоверной; принимаемые решения должны отвечать требованиям ситуации; сама ситуация характеризуется неопределенностью, быстрый сменяемостью; персонал организации может оказаться неготовым к изменениям.

Эти и другие факторы предопределяют требования к специальным знаниям и умениям, которые необходимы менеджерам (3):

- Они должны уметь обосновывать и принимать решения в ситуациях, для которых характерны высокая динамичность и неопределенность.

- Они должны знать все, что связано с внешней средой организации и происходящими в ней изменениями:

- Они должны иметь четкое представление о том, как развивается отрасль, в которой работает предприятие. Уметь своевременно воспринимать информацию о характере проводимых в отрасли исследований, о нововведениях в области техники и технологии, знать законы и принципы рыночной конкуренции, динамики спроса и предложения на продукцию и услуги отрасли;

- должны владеть знаниями принципов построения процессов управления, а также способов и приемов, с помощью которых решаются проблемы;

- менеджерам необходимы знания и умения по управлению всеми видами ресурсов организации, а также умения по их эффективному распределению и использованию;

- они должны владеть методами планирования и прогнозирования работы организующие и постоянно совершенствовать свое умение в использовании современных информационных технологий и средств коммуникации.

Вторая группа требований к профессиональной компетенции менеджеров связана с их способностью работать с людьми и управлять самими. Для выполнения конкретных функций есть определенные качества, которые в обязательном порядке должны быть присущи современному менеджеру, среди которых личные, профессиональные, организаторские и деловые.

Профессионально важные качества менеджера на трех уровнях:

- на уровне задач деятельности менеджера;
- на поведенческом уровне;
- на уровне свойств личности.

Таким образом, можно выделить в структуре профессионально важных качеств менеджера организаторские, интеллектуальные, мотивационно-волевые и предпринимательские качества.

Организаторские качества характеризуются умением подбирать, расставлять кадры, планировать работу, обеспечивать четкий контроль.

Наиболее важными организаторскими качествами являются:

- психологическая избирательность, способность адекватно, без искажения отражать психологию организации;
- критичность и самокритичность- способность видеть недостатки в поступках и действиях других людей и своих поступках;
- психологический контакт- способность устанавливать меру воздействия, влияния на других людей;
- требовательность- способность предъявлять адекватные требования в зависимости от особенностей ситуации;
- склонность к организаторской деятельности, т.е. потребность в ее выполнении;
- способность заряжать своей энергией других людей, активизировать их.

Следует отметить и другие организаторские качества современных менеджеров, такие как:

- целеустремленность – умение поставить четкую и ясную цель и стремиться к ее достижению;
- гибкость – способность реально оценивать обстоятельства, адаптироваться к ним, не меняя при этом принципиальных позиций;
- работоспособность – способность длительно выполнять работу с высокой эффективностью.
- настойчивость – волевое свойство личности, проявляющееся в упорном стремлении достичь сознательно поставленный цель.
- самостоятельность – способность осуществлять деятельность, опираясь на собственные возможности без чужой помощи;
- дисциплинированность- подчинение установленному порядку, умение налаживать и поддерживать дисциплину в коллективе;
- инициативность- умение действовать энергично, способность выдвигать идеи и намечать пути их воплощения.

Необходимо отметить, что основой развития менеджера как специалиста и как компетентного управления является интеллектуальные качества. Кроме того существенное значение имеют для деятельности менеджера коммуникативные качества:

- способность кооперации и групповой работе;
- поведенческие ориентации при разрешении конфликтных ситуаций;
- социальная компетентность при реализации своих целей.

Мотивационно – волевые качества также присущи профессиональному менеджеру, среди которых:

- стремление к успеху (ориентация на достижение, стремление обладать, решительность, доверие к себе);
- осторожность (добросовестность, внимание, порядочность, честность, точность);
- самоопределение (свобода, открытость);
- социальная компетентность (компетентность, разговорчивость, общительность, уверенная манера держать себя).

Профессиональные функции современного менеджера целесообразно разделить на 3 группы (2).

1 группа – Базовые функции общего менеджмента, они являются универсальными для менеджеров и всех видов деятельности, независимо от подразделения, в котором менеджеры работают и уровня, которой они занимают. Следует отметить, что эти функции универсальны и образуют каркас содержания труда менеджера.

Базовые функции менеджера включают:

- прогнозирование, планирование и принятие решений по конечным результатам;
- организацию работы подразделений, групп и каждого работника;
- контроль эффективности выполнения планов;
- активизацию, мотивацию и многоуровневое стимулирование кадров;
- достижение эффективных коммуникаций;
- создание благоприятной среды трудовой деятельности;
- подбор кадров, их ротация, сочетание обновления со стабилизацией кадровой системы;
- руководство и выполнение функций лидерства;
- создание положительного имиджа организации и работников;
- непрерывное обучение и стимулирование самообучения персонала;
- непрерывное внедрение инноваций по всем видам деятельности.

2 группа – Интегральные функции менеджмента. Эти функции образуют общую платформу и ядро для всех других функций. Их особенность состоит в обобщенном характере и влиянии на все функции и все виды действий менеджеров. Эти функции включают:

- разработку собственных концепций и систем эффективного менеджмента;
- развитие интеллектуальных функций, нестандартного мышления, быстрой реакции;
- развитие сетевых методов работы в командах и по проектам, переход к моделям динамичной распределенной власти;
- развитие позитивной культуры менеджмента: взаимные доверие и уважение, открытость, честность, доброжелательность, справедливость, деюрокрализация, достойная оплата труда персонала.

3 группа – специальные функции менеджмента – это новые функции как самостоятельные возникли сравнительно недавно в связи с усложнением и расширением специализации управленческого труда. Так, место системы маркетинга постепенно стал занимать маркетинговый менеджмент, который содержит не только всю систему прежнего маркетинга, но и все необходимые средства по управлению маркетингом.

#### **Список литературы**

1. Дамитов С.К. Основы современного менеджмента Алматы – ТОО «Полиграфкомбинат» - 2012. – 556с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент – 1997, 3-е издание-501с).
3. Питер Ф. Друкер. Энциклопедия менеджмента 2004 – 432с.

## **СЕКЦИЯ №9.**

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

## **СЕКЦИЯ №10.**

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

## **СЕКЦИЯ №11.**

### **МАРКЕТИНГ**

#### **ОЦЕНКА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ABC-АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА**

**Васильева А.И.**

Новосибирский государственный технический университет г.Новосибирск

Инновации и инновационность за последнее десятилетие стали трендом развития мировой культуры, эти понятия заменили собой слово «новинка». Производители стремятся как можно быстрее разрабатывать новые виды продуктов, превосходящие товары конкурентов. Все чаще образуются новые ниши, быстрее появляются следующие поколения высокотехнологических товаров, принципиально новые виды продукции. Технический

прогресс имеет тенденцию ускоряться, причем тенденция к развитию наблюдается не только на рынке высоких технологий, но на всех других рынках.

Жесткие экономические условия, сложившиеся на рынке, характеризуются не только частотой появления новых товаров, но также и ускорением устаревания существующих. Например, простой телевизор с кинескопом десятки лет занимал полки магазинов, а сейчас менее чем за десятилетие сменилось несколько ЖК и LED технологий, плазменный экран успел уйти в забвение.

Для фирмы наиболее актуально не только разработать и удачно вывести на рынок товар, но и успеть вовремя оптимизировать производство и вывести устаревший продукт из ассортимента. Обычно в рамках отслеживания судьбы товара говорят о концепции жизненного цикла (КЖЦ), впервые предложенной Т. Левиттом [5]. Основная идея КЖЦ заключается в том, что любой товар обращается на рынке определенный период времени, а различные стадии жизненного цикла характеризуются своими особенностями – различными объемами продаж, а также отличающимися маркетинговыми целями и стратегиями.

Вопрос жизненного цикла интересовал классиков от маркетинга, когда наука еще зарождалась, и интересует маркетологов, по сей день. Ф. Котлер описал общую КЖЦ в своем труде «Маркетинг», также он упоминает ее в совместной с К. Келлер книге «Маркетинг – менеджмент», аналогичную концепцию описывает Т. Амблер в работе «Маркетинг и финансовый результат. Новые метрики богатства корпорации». Эти авторы придерживаются идеи о четырех этапах жизненного цикла, тогда как на практике эту концепцию часто расширяют до большего их числа, например, С. Годин [8], Х. Фокс [3] и др. включают в модель стадию, предшествующую коммерциализации.

В последние годы наиболее популярной темой стали высокотехнологичные товары. Например, С. Чанг [1] рассматривает КЖЦ применимо к высокотехнологичным товарам. С. Эберт [2] в своих работах рассматривает ЖЦ, включая такие стадии как анализ бизнеса, определение проекта, исполнение проекта, поддержание проекта. Дж. Мур [9] характеризует этапы жизненного цикла товара личностными качествами его потребителей и акцентирует внимание на том, как контактировать с ранними потребителями, людьми которые готовы купить инновационный товар на стадии его подъема.

Самым известным инструментом, с помощью которого можно выявить стадию ЖЦ товара является матрица BCG [7], в рамках которой разработана теория движения по группам, отображающая подъем, активные продажи и устаревание товара.

Отечественные авторы в своих работах обычно затрагивают вопрос оценки жизненного цикла целых проектов и предприятий, например, Е.В. Нестерова в статье «Многокритериальное оценивание инновационных проектов в здравоохранении на основе анализа этапов жизненного цикла» или А.В. Ковалева в работе «Модели развития и стратегическое управление предприятием». Широкова Г.В., Клемина Т.Н. и Козырева Т.П. в статье «Концепция жизненного цикла в современных организационных и управленческих исследованиях» описывают КЖЦ применительно к различным параметрам: КЖЦ товара, проекта, организации и т.д. В целом можно отметить, что вопрос выявления и анализа этапов жизненного цикла товаров изучается в России поверхностно, и если отдельные результаты публикуются в виде различных публикаций на эту тему, то серьезных фундаментальных исследований практически не проводится.

На современном этапе авторы уделяют больший интерес первым этапам жизненного цикла, товарам-инновациям и сжато описывают никого сейчас не интересующие уходящие товары. Напротив, чем больше инноваций выходит на рынок, тем больше старых товаров уходит с него. Однако следует заметить, что такой актуальной проблеме как выявление и анализ товаров, находящихся или переходящих в разряд покидающих рынок, не уделяется практически никакого внимания.

Возьмем классический вариант представления жизненного цикла товара, здесь стадии ЖЦ характеризуются объемом продаж на рынке. На Рисунке 1 изображены его этапы.

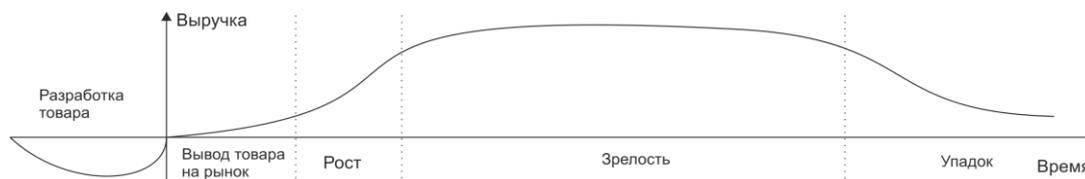


Рис.1. Этапы жизненного цикла товара по Ф. Котлеру

Разработка товара в данной модели не относится к этапам жизненного цикла товара, поскольку модель предусматривает характеристику сбыта и прибыли на протяжении жизненного цикла товара; на этапе разработки нет ни прибыли, ни сбыта.

Этап выведения на рынок – период медленного роста сбыта по мере выхода товара на рынок. В связи с большими затратами по выведению товара прибыли на этом этапе еще нет. На этапе роста товар уже начинает относительно быстро приниматься рынком, поэтому он характеризуется и быстрым ростом прибыли от его реализации. Период зрелости определяется замедлением темпов роста продаж товара, поскольку он уже закрепился в корзине большинства потенциальных покупателей. В период упадка имеет место резкое снижение прибылей и объемов сбыта [4].

Очевидно, что в интересах фирмы обеспечивать наиболее стремительный рост на первых этапах, наиболее продолжительный период зрелости товара, а также наиболее безболезненный выход товара с рынка.

Для контроля за движением товара по этапам жизненного цикла автором предлагается применение одного из популярных инструментов анализа данных о продажах – динамического ABC-анализа [10]. При его реализации осуществляется разбиение всего имеющегося в распоряжении ассортимента на три группы – А «хорошие» товары, В – «средние» или «промежуточные» товары и С – «плохие» товары [1].

Помимо групп А-В-С, которые заложены в самом названии метода, важно отметить возможность существования группы D, так называемой «нулевой группы», которую формируют товары, продажи которых за рассматриваемый период времени оказались равны нулю и которые по этой причине из дальнейшего анализа должны быть исключены.

Результаты ABC-анализа практичны и универсальны, их широко используют как базу для принятия решений о корректировке ассортиментной политики относительно тех или иных товаров, классификации поставщиков или потребителей для выбора приоритетных групп, и в ряде других ситуаций [6].

В рамках данной работы предлагается воспользоваться аналитическим методом проведения ABC-анализа [11], а в качестве основных факторов для оценки этапов ЖЦТ использовать выручку от продаж и объем продаж за рассматриваемый период. Для наглядности двухфакторного ABC-анализа используется представление в виде двухпараметрических матриц размерностью  $3 \times 3$ , подобное представление применимо к многим проблемам и особенно удобно для интерпретации ABC-анализа [4].

Общая схема предлагаемого метода реализуется следующим образом:

1. сбор информации по исследуемым факторам (объем и выручка продаж) за продолжительный период времени T;
2. оценивание длительности конкретных временных периодов (длительностью  $t$ ) для изучения динамики распределения товаров по ассортиментным группам, исходя из исходных данных и целей исследования;
3. проведение ABC анализа по каждому из временных отрезков и каждому из факторов;
4. формирование двухпараметрических матриц для каждого из временных отрезков;
5. исследование динамики передвижения по классам каждого из товаров;
6. формулировка выводов относительно движения товаров по кривым жизненного цикла и разработка качественных рекомендаций по совершенствованию ассортимента.

Индикатором смены этапа жизненного цикла будет движение товара по различным классам. Возьмем для примера высокотехнологичный товар. Новинка стремительно вышла на рынок, набрала большую популярность, но с появлением инновационного товара-заменителя перестала пользоваться большой популярностью, и сейчас представлена на рынке несколькими моделями от каждой фирмы. Подобная динамика подходит для многих высокотехнологичных товаров: так было с аудиоплеерами, которые заменил проигрыватель музыки на телефоне, аналогичная динамика наблюдается у непрофессиональных камер и телефонов, наушники-вкладыши практически полностью заменили вакуумные наушники, а пароварка и йогуртница теперь есть в любой мультиварке.

На рисунке 2 представлена графическая интерпретация двухпараметрической матрицы для рассматриваемого товара, при этом другие товары фирмы на данном рисунке не представлены для простоты. Линия времени показывает положение товара в ABC-матрице в динамике, каждая следующая точка соответствует положению товара в следующий период времени  $t$ .

Товар обычно стартует из класса СС (нижний левый квадрат). На данном рисунке товар резко стал популярен и стремительно перепрыгнул в класс ВС (средний левый квадрат), популярность товара резко возросла, а цена на него оставалась высокой. Далее он переместился в класс ВВ (средний квадрат), соответствующий основной части жизненного цикла товара.

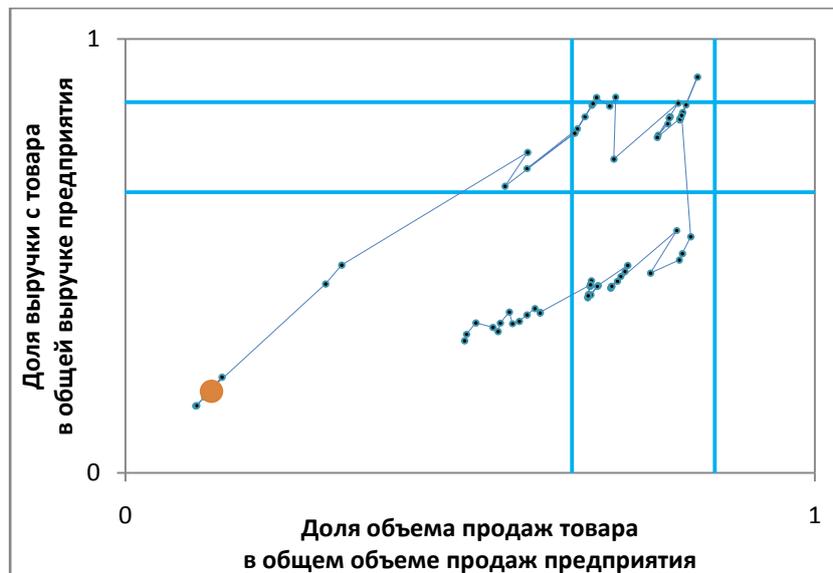


Рис.2. Матрица динамики движения товара по классам

По мере того, как новинка становилась обыденностью, цена на нее упала при прежнем объеме продаж, и товар переместился в класс СВ (средний нижний квадрат). Это перемещение ознаменовало переход к стадии затухания ЖЦТ. Переход из класса СВ обратно в класс СС был вызван популяризацией новинки-заменителя и, как следствие, резким падением продаж товара. Отметим также, что при использовании такого подхода возможны и траектории, которые существенно отличаются от классической модели ЖЦТ. Для таких товаров, возможно, потребуются дополнительные исследования и разработка узкоспециализированных методов работы с ними.

Как представлено выше, предложенный метод очень наглядный и удобный в интерпретации. Динамическая матрица ABC легко анализируется, для полноты анализа можно вводить дополнительные факторы, такие как, например, момент сильного изменения цены или выхода товара-заменителя.

Существует много различных подходов к определению и описанию стадий жизненного цикла товара. Однако на данном этапе существует крайне мало аналитических концепций для определения стадии, на которой находится конкретный товар. Автор работы предлагает использовать ABC-анализ по нескольким факторам в динамике, для определения стадии на которой находится товар и оперативного выявления перехода товара из одного состояния жизненного цикла в другое. Универсальность ABC-анализа, использование его аналитической формы и оценка нескольких параметров позволяют достичь наиболее точного результата, а динамическое сравнение – оперативно выявить появляющиеся изменения.

#### Список литературы

1. Chiang C. Return on R&D Investment Across High-Tech Products' Life Cycle // The Journal of American Academy of Business. 2006. March. Vol. 8. N 2.
2. Ebert C. understanding the Product Life Cycle: Four key requirements Engineering Techniques // IEEE Software. 2006. May-June. P. 19-25.
3. Fox H. W. Profit Pointes of Product Managers. // advanced Management Journal. 1973. Vol. 38. April. N 2. P. 32-36.
4. Hood P. Lowy A., The power of 2x2 matrix. – Jossey-bass, 2004. – 348 p.
5. Levitt T. Exploit the product life cycle. // Harward business review. 1965. November P. 4-37.
6. Ramnero J., Torneke N. The ABCs of Human Behavior: Behavioral Principles for the Practicing Clinician. – US, Context press, 2011. – 240 P.
7. Stern K. M. Deimler M. S. The Boston Consulting Group on Strategy: Classic Concepts and New Perspectives. – US, Wiley, 2006. – 432 P.
8. Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя. / пер с англ. Подред. И. Степанова. – М.: Альпинапаблишер, 2008. – 225 с.
9. Мур Дж. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю. /Пер. с англ. под ред. Н. Лебедевой. –М.: Изд. ДомВильямс, 2003. – 457 с.

10. Цой М.Е., Щеколдин В.Ю. Определение эффективности акций по стимулированию сбыта на основе ABC-анализа. – Вестник ТГЭУ, № 3. 2010. – с. 53–62.
11. Щеколдин В. Ю. Выявление потребителей услуг интернет-магазинов на основе ABC-модификации факторного анализа. // Логистика-евразийский мост: материалы VI междунар. науч.-практ. конф. (Красноярск, 2–3 марта 2011 г.). – Красноярск: Изд-во КГАУ, 2011. – Ч. 2. – С. 186–192.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

## **СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

## **СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

## **СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

## **СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ**

**Ильяс А.А., Тасмуханова А.Е.**

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

От эффективности деятельности ведущих нефтегазовых компаний зависят государственные бюджеты стран, уровень экономики государства в целом. Инструментом достижения стратегических целей нефтегазовых компаний являются их корпоративные стратегии. На современном этапе развития экономики необходимо отметить важность экономической оценки эффективности корпоративных стратегий нефтегазовых компаний.

Изучением подходов к оценке эффективности корпоративных стратегий занимались различные отечественные и зарубежные ученые. Основная проблема состоит в том, что не существует единого подхода для оценки эффективности корпоративных стратегий компаний, учитывающих особенности нефтегазового комплекса.

Корпоративная стратегия холдинга представляет собой единую стратегию группы компаний, описывает связи между элементами системы – дочерних компаний, особенности, присущие системе, а не отдельным объектам – компаниям. Корпоративная стратегия – это то, что превращает корпорацию из набора различных видов бизнеса в единое целое.

Для решения вопроса о целесообразности разработки комплексной методики определения экономической эффективности реализации корпоративной стратегии необходимо рассмотреть существующие научно-методические подходы: метод стоимостных оценок, финансовые мультипликаторы, оценку деловой активности предприятий, расчет коэффициента интеграции, оценку стоимости бизнеса, сбалансированную систему показателей.

Целью применения метода стоимостных оценок является получение ответа на вопрос: приведет ли намечаемая перестройка структуры корпорации, расширение выпуска продукции, увеличение объема продаж, переход на новую продукцию, - к повышению эффективности корпоративной стратегии в долгосрочной

перспективе? Аналогичный вопрос ставится и при рассмотрении альтернатив относительно использования акционерного и заемного капиталов.

Стоимость корпорации определяется ее дисконтированными будущими денежными потоками, приростом этих денежных потоков с течением времени. В стоимостном анализе необходимо рассматривать общий денежный поток для акционеров и займодателей, которые инвестировали свой капитал в развитие и функционирование корпорации. Рентабельность этого общего капитала трудно разделить между этими двумя источниками.

К показателям оценки экономической эффективности корпоративной стратегии, используемых в методе стоимостных оценок относятся: общая рентабельность инвестиций, экономическая прибыль от финансовой деятельности, общая сумма привлеченного финансового капитала.

Основное внимание при оценке экономической эффективности корпоративной стратегии необходимо уделить тому, что экономическая прибыль по отдельным видам производства и финансовым вложениям должна достигать максимальных значений, то есть обеспечивать максимизацию прибыли в конкретном производстве при конкретных величинах финансовых вложений в них. Корпорация должна рационально распределять вложения и отдавать приоритет тем производствам, которые могут дать более высокий уровень экономической прибыли.

Таким образом, стоимостной анализ перспективности различных производств и целесообразности вложений проводится для достижения более высокой экономической эффективности корпоративной стратегии и имеет целью определить:

- каким видом бизнеса целесообразнее всего заниматься;
- как наиболее правильно распределить ресурсы между видами производства, отделениями, фирмами, предприятиями;
- какие виды производства целесообразно расширить, так как они обеспечивают наиболее высокую эффективность корпоративной стратегии, а какие нужно репрофилировать или ликвидировать ввиду бесперспективности вложения в них финансовых средств;
- потребности в ресурсах (в том числе финансовых), необходимых для того, чтобы обеспечить повышение экономической эффективности предприятий.

Количественная связь между доходом на акцию и эффективностью корпоративной стратегии работает, только если сравнивать доход на акцию с тем, что было до реализации корпоративной стратегии нефтегазовой компании. Поэтому осуществить такое сопоставление практически невозможно.

Некоторые предприятия проводят оценку экономической эффективности корпоративной стратегии, используя следующие финансовые мультипликаторы: Доходность собственного капитала (return on equity, ROE); доходность совокупных активов (return on total assets, ROTA); доходность инвестированного капитала (return on capital employed, ROCE); доходность активов (return on assets, ROA); рентабельность продаж (return on sales); чистая рентабельность (net margin on sales); прибыль на одну акцию (earning per share, EPS); полная доходность акций, кратное балансовой стоимости *MBR* (market to balance ratio, MBR); экономическая добавленная стоимость (economic value added, EVA) и др.

Рассмотрим плюсы и минусы данного подхода. Во-первых, показатель рентабельности активов имеет недостаток с точки зрения привлекательности для инвестора – он сопоставляет выгоды владельцев собственного капитала с активами, которые профинансированы всеми инвесторами (и собственниками и кредиторами).

Показатель ROE является эффективным показателем, т.к. позволяет определить, насколько эффективно используется акционерный капитал, позволяя выявить проблемные зоны корпоративной стратегии.

Показатель рентабельности вложенного капитала позволяет оценить эффективность использования собственных и заемных средств, в том числе учитывая налоговый щит, однако данный показатель не очень удобен при оценке эффективности корпоративных стратегий компаний из разных стран, так как может сильно варьироваться в зависимости от налоговой ставки на прибыль того или иного государства.

Показатель EVA – это модифицированная экономическая прибыль, подчеркивающая особенности формирования капитала и прибыли для компаний с высокой долей НИОКР, арендованных активов, отложенных налоговых обязательств. Нефтегазовая отрасль имеет низкую долю НИОКР, в связи с этим отсутствует необходимость применения данного показателя для оценки эффективности корпоративных стратегий нефтегазовых компаний.

Одним из самых распространенных показателей, используемых для оценки корпоративных стратегий, является деловая активность предприятия. Именно она характеризует экономическое состояние и развитие предприятия.

Согласно Н.Е. Зимину и В.Н. Солоповой, деловая активность характеризуется показателями, отражающими эффективность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых

ресурсов. Признаком деловой активности является соотношение, которое называется «золотым правилом экономики предприятия»:

$$T_{ВП} \succ T_{ПВ} \succ T_{АК} \succ 100\% , \quad (1)$$

где  $T_{ВП}$  – темп изменения валовой прибыли;

$T_{ПВ}$  – темп изменения выручки от продажи продукции;

$T_{АК}$  – темп изменения авансированного капитала.

Данное соотношение характеризует увеличивающийся потенциал компании. При этом объем выручки от продаж возрастает опережающими темпами, что свидетельствует об эффективном использовании ресурсов предприятия. Растет и прибыль, что говорит об относительном снижении издержек производства и обращения.

С точки зрения Е.А. Нацыпаевой, количественную оценку деловой активности предприятия необходимо проводить, используя систему лишь относительных показателей. Подобная система должна базироваться на принципах целенаправленности, полноты, релевантности, информационной открытости и результативности и включать набор показателей, необходимых для проведения комплексной количественной оценки деловой активности. Основой данной системы выступают показатели оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости активов; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости счетов к получению; коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов и др.

Преимущества и недостатки оценки деловой активности предприятия представлены на Рисунке 1.

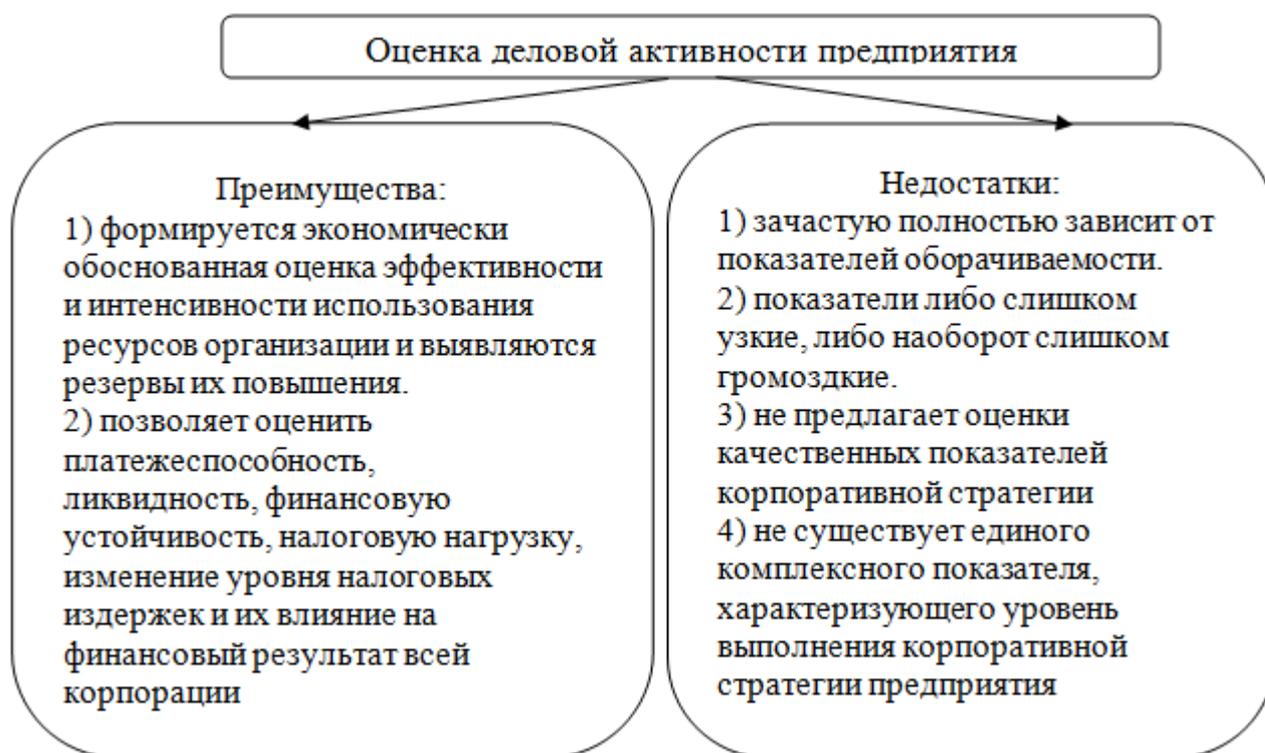


Рис.1. Преимущества и недостатки традиционной методики оценки деловой активности для анализа эффективности корпоративной стратегии

Судить об эффективности корпоративной стратегии развития нефтегазовой компании также позволяет коэффициент интеграции, показывающий соотношение добычи нефти к переработке. Если перерабатывающие активы компании полностью покрывают объемы добываемой нефти, коэффициент интеграции равен 1.

Для большинства развивающихся экономических систем стоимость компании пока не является общепризнанным показателем эффективности корпоративной стратегии. Однако в настоящее время стоимость компании становится все более важным фактором развития, так как имеет позитивное значение для всех игроков на рынке. Существует три принципиально различных подхода к оценке эффективности корпоративной стратегии методом оценки стоимости предприятия: доходный, затратный (имущественный) и сравнительный (рыночный).

Доходный подход применим для оценки корпоративной стратегии нефтегазовых компаний в случае, когда можно составить достоверный прогноз доходов и расходов, обоснованно оценить ожидания инвестора по

требуемой ставке доходности, исходя из уровня риска вложения капитала в объект. Чтобы доходный подход был уместен, стоимость компании должна формироваться от положительного денежного потока. Доходный подход обоснованно является самым применимым подходом. Это связано с разумностью теоретических умозаключений и универсальностью метода.

Доходный подход не дает точных значений, только если компания не генерирует выручку. При этом применяется затратный подход. В остальных случаях доходный подход используется с учетом того, что прогнозируемые данные разрабатываются с особой тщательностью.

Затратный подход к оценке эффективности корпоративной стратегии нефтегазовых компаний применяется в условиях отсутствия или неразвитости рынка, а также определения ликвидационной стоимости. Этот метод не подходит для рентабельных нефтегазовых корпораций, так как методология подхода не отражает денежные потоки, генерируемые компанией. Положительные стороны подхода в том, что он точно определяет стоимость объекта, без применения допущений и прогнозирования, как это происходит в доходном подходе. Отрицательная сторона затратного подхода состоит в его узкой направленности. Любая рентабельная нефтегазовая компания, оцененная этим подходом, будет существенно занижена в стоимости.

Сравнительный подход широко применим на Западе, так как там легко найти необходимую финансовую информацию. В странах СНГ и Ближнего зарубежья данный метод применять крайне затруднительно. Положительная сторона подхода в его объективности. Правильно оцененная нефтегазовая компания отражает наиболее вероятную стоимость бизнеса, аналогичный бизнес уже был оценен рынком и продан в недавнем прошлом по определенной цене. Это заметный плюс при оценке эффективности корпоративных стратегий. Сравнительный подход наиболее уместен для оценки корпоративных стратегий нефтегазовых компаний, по которым имеется достоверная информация о недавних сделках купли-продажи и имеются объективные инструменты выявления различий между оцениваемой нефтегазовой компанией и сопоставимыми объектами, а также расчета поправок к базовой цене аналога.

В последние годы большое внимание уделяется сбалансированной системе показателей (ССП) как инструмента, используемого в области стратегического управления.

Сбалансированная система показателей эффективности представляет собой универсальный интегрированный инструмент реализации корпоративной стратегии предприятия, которая может быть охарактеризована как совокупность параметров, всеобъемлюще характеризующих деятельность предприятия. Эта концепция была разработана в начале 1990-х годов американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортоном и получила дальнейшее развитие в трудах других зарубежных и российских ученых-экономистов.

По существу, сбалансированная система показателей становится единым стержнем, объединяющим жизненно важные операции компании. Такая интеграция позволяет корпоративным пользователям применять сбалансированные системы показателей для управления все сокращающимися производственными циклами и сохранять конкурентоспособность компании на высоком уровне.

При проведении исследования ССП Яковлев, Хомич и Антончев выявили сильные и слабые стороны ее внедрения (Рисунок 2).

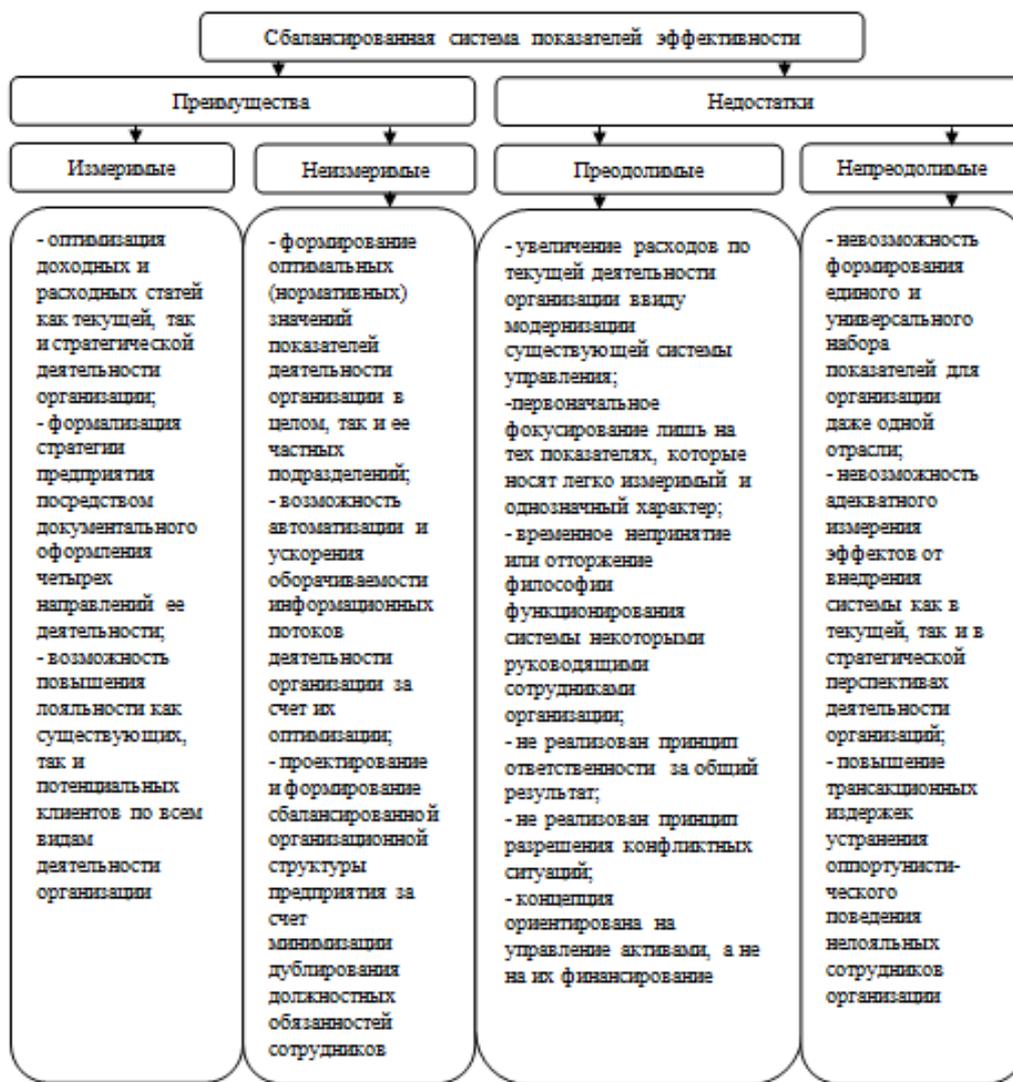


Рис.2. Преимущества и недостатки системы сбалансированных показателей эффективности

Таким образом, у всех рассмотренных подходов имеются свои плюсы и минусы, тем не менее, можно сделать вывод, что наиболее перспективным методом для оценки эффективности корпоративной стратегии нефтегазовых компаний является система сбалансированных показателей.

Поэтому с целью разработки единого механизма оценки экономической эффективности корпоративной стратегии нефтегазовой компании, который отражал бы специфику отрасли, был бы понятен как для среднестатистического сотрудника, так и для высшего руководства, и объединял бы преимущества всех имеющихся методик наши дальнейшие исследования будут связаны с ССП.

#### Список литературы

1. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д. А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина, и др. – Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС. – 2010. – 376 с.
2. Нацыпаева Е.А. Количественные показатели оценки деловой активности предприятия / Е.А. Нацыпаева // Вестник СГСЭУ. – №2. – 2012. – С. 68-72.
3. Островенко Т.К. Методологические аспекты анализа показателей деловой активности в современной экономике / Т.К. Островенко, Г.Д. Гребнев // Вестник ОГУ. – №13 (149). – 2012. – С. 267-272.
4. Ряховский Д.И. Современные инструменты реализации антикризисных стратегий предприятий / Д.И. Ряховский, Н.Г. Акулова // Проблемы современной экономики. – 2014. - №1 (49). – С. 90.
5. Сембиева Л. Деловая активность как фактор изменения состояния конкурентоспособности компании на фондовом рынке / Л. Сембиева, Н. Ибрагимова // Экономика и статистика. – №3. – 2013. – С.82-85.

6. Столярова Е. В. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению / Е.В. Столярова // Журнал международного права и международных отношений. – №1. – 2007. – С. 20-25.
7. Тимофеева А.А. Выявление оптимального метода оценки стоимости нефтегазовой компании в современных условиях развития экономики России / А.А. Тимофеева, И.В. Буренина // Нефтегазовое дело. – №1. – 2007. // Режим доступа: [http://ogbus.ru/authors/Timofeeva/Timofeeva\\_1.pdf](http://ogbus.ru/authors/Timofeeva/Timofeeva_1.pdf)
8. Хиггинс С. Роберт Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Хиггинс С. Роберт. – М.: ООО «И.Д. Вильямс». – 2007. – С. 90-92.
9. Хомич В.Н. Система сбалансированных показателей: преимущества и недостатки / В.Н. Хомич, А.С. Антончев / Вестник ТГУ. – №300. 2007. – С.80-81.
10. Яковлев В.Ю. Преимущества и недостатки применения сбалансированной системы показателей в условиях российского бизнеса / В.Ю. Яковлев // Российское предпринимательство. – №2 Вып. 1 (105). – 2008. – С. 78-81.
11. Richard A. Brealey Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. – McGraw-Hill. – 2010. – С. 446.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БЛОКА БУРЕНИЯ ООО «РН-ПУРНЕФТЕГАЗ» НА ОСНОВЕ ССП

**Мазитова А.Р., Тасмуханова А.Е.**

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

Для достижения российскими нефтегазовыми компаниями уровня развития мировых конкурентов необходимо обеспечить соответствующую организационную структуру внутри предприятий, без создания которой стабильный экономический рост становится невозможен, даже при наличии достаточных запасов накопленного управленческого опыта и высоких темпов инвестиций [2, с. 216].

Процедура реструктуризации предполагает комплексную перестройку экономической, производственной и социальной систем компании, направлена на обеспечение эффективного развития и повышения конкурентоспособности компании и, как правило, является ответом компании на неблагоприятные изменения внутренней и внешней среды. Главная цель модернизации организационной структуры – поиск источников повышения стоимости бизнеса на основе реорганизации видов деятельности и оптимизации организационно-производственной структуры [1, с. 257]:.

Разработанный нами научно-методический подход для оценки эффективности реструктуризации нефтегазового комплекса включает в себя следующие этапы [1, с. 258]:

- 1) проработка направлений и видов реструктуризации предприятия;
- 2) разработка системы сбалансированных показателей (ССП) для каждого из направлений реструктуризации;
- 3) уточнение ССП исследуемого направления реструктуризации в разрезе созданных подразделений;
- 4) определение плановых количественных значений сбалансированных показателей;
- 5) сопоставление плановых и фактических значений ССП;
- 6) установление взаимосвязей между сбалансированными показателями на стратегической карте деятельности компании;
- 7) вывод об эффективности реструктуризации.

Объектом исследования является крупнейшее предприятие нефтегазовой компаний ОАО «НК «Роснефть» ООО «РН-Пурнефтегаз», занимающееся разведкой запасов, бурением нефтяных скважин, добычей и переработкой нефти и попутного газа на территории Ямало-Ненецкого округа Тюменской области.

Широкой реструктуризации будет подвергнута важная сфера – работа блока бурения, который имеет сложившуюся организационную структуру, но перед руководством организации стоит задача ее изменения и совершенствования с целью улучшения производственно-экономических показателей.

В процессе реструктуризации блока бурения ставится несколько целей: во-первых, упростить существующую структуру; во-вторых, достичь наиболее полной и оптимальной загрузки производственных мощностей компании; в-третьих, объединить и обобщить производственный опыт специалистов. Применение новой организационной структуры позволит: привлечь высококвалифицированных специалистов, отвечающих за исполнение конкретных направлений; расширить возможности у руководителей проектов по оперативному

управлению производством; освободить руководство от повседневной рутинной работы, связанной с оперативным контролем за деятельностью руководителей низшего звена; повысить оперативность принимаемых решений. В целом такая реструктуризация блока бурения должна значительно повысить управляемость компании.

На данный момент структура блока бурения представляет собой линейно-функциональную структуру (Рисунок 1). Возглавляет блок заместитель генерального директора по бурению, который реализует основные функции управления: оперативное управление, перспективное развитие, финансово-экономическую стратегию.



Рис.1. Существующая структура блок бурения

По мере перехода на новую структуру управления существенно меняются функции высшего руководства. Постепенно оно освобождается от оперативного управления подразделениями и сосредотачивается на проблемах стратегического управления экономикой и финансами объединения в целом.

Для оценки эффективности реструктуризации разработана и проанализирована расширенная ССП для блока бурения по каждому из управлений. В данном случае рассмотрим лишь одну из них – управление экономического анализа. При оценке эффективности реструктуризации предложено использовать расширенные группы показателей: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие, инновационная деятельность, социальные и экологические показатели (Табл.1) []

Представленные показатели являются лишь приблизительными (рекомендуемыми) и могут корректироваться в зависимости от целей и особенностей процесса реструктуризации для каждого конкретного предприятия.

Таблица 1

ССП для управления экономического анализа блока бурения

Составляющие ССП	Показатель	2014 год		Темп прироста, %
		План	Факт	
Финансы	1) Рентабельность капитала, %	119,20	124,84	4,73
	2) Рентабельность активов, %	5,52	6,78	22,83
	3) Коэффициент оборачиваемости активов, %	1,33	2,14	60,90
	4) Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,21	0,35	66,67
Клиенты	1) Коэффициент роста заключения повторных договоров по подрядным организациям, %	0,48	0,87	81,25
	2) Доля рынка в объеме продаж, %	0,45	0,75	66,67
	3) Количество потенциальных подрядных организаций, шт.	17,00	18,00	5,88
Внутренние бизнес-процессы	1) Процент отчетной документации подрядных организаций принятой в срок, %	95,67	89,13	-6,84
	2) Коэффициент выполнения норм выработки, %	1,00	1,00	0,00
	3) Рентабельность подрядных услуг, %	0,79	1,59	100,09
Обучение и развитие	1) Количество пользователей, работающих в системе SAP/36, чел.	4,00	3,00	-25,00
	2) Затраты на обучение 1 сотрудника, млн. руб.	18 754,00	21 645,00	15,42
	3) Индекс удовлетворенности персонала условиями труда, %	64,54	71,45	10,71
	4) Расходы на внутрикорпоративные социальные программы, млн. руб.	4 354,27	6 725,44	54,46
Инновационная деятельность	1) Доля инвестиций в НИОКР, млн. руб.	23,40	30,20	29,06
	2) Удельный вес инновационной продукции, %	14,21	18,33	28,99
	3) Доля прибыли от реализации инновационной продукции, %	14,57	18,41	26,36
Социальные и экологические показатели	1) Доля прибыли, направляемая на социальное развитие, %	12,44	17,45	40,27
	2) Затраты на социальные и благотворительные программы, млн. руб.	1,33	1,19	-10,51

Как видно из Табл.1, показатели финансовой составляющей имеют положительную динамику, что говорит об эффективной реализации стратегии ООО «РН-Пурнефтегаз». Коэффициент оборачиваемости активов увеличился, это говорит о том, что, средства, имеющиеся в распоряжении предприятия, оборачиваются быстрее и тем самым больше выручки приносит каждый рубль активов. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 66,67%, что говорит о том, что платежеспособность предприятия улучшилась.

Основные показатели клиентской составляющей также улучшились. Доля рынка, характеризующая положение компании на рынке относительно конкурентов, увеличилась на 66,67%

В проекции внутренних бизнес-процессов увеличилась рентабельность подрядных услуг за счет выполнения всех работ в срок. Коэффициент выполнения норм, отражающий степень выполнения работником плановых заданий при средней выработке 100%, равен 1.

Рост расходов на внутрикорпоративные социальные программы (54,46%) и затраты на повышение квалификации (15,42%) приводит к снижению текучести персонала и росту производительности труда, которое оказывает непосредственное влияние на эффективность производства.

Стратегия в сегменте инноваций реализуется эффективно, что подтверждается ростом инвестиций в НИОКР (29,06%) и удельным весом инновационной продукции (28,99%).

Показатели последней проекции также растут. Так, расходы, направляемые на социальное развитие, увеличились на 40,27%.

Показатели разработанной сбалансированной системы показателей являются механизмом контроля реализации стратегии. Сбалансированная система показателей – это не только тактическая или операционная оценочная система, также она служит средством стратегического управления на долгосрочной основе и позволяет четко установить соответствие между стратегическими целями и показателями их достижения, отраженными на стратегической карте (Рисунок 2).

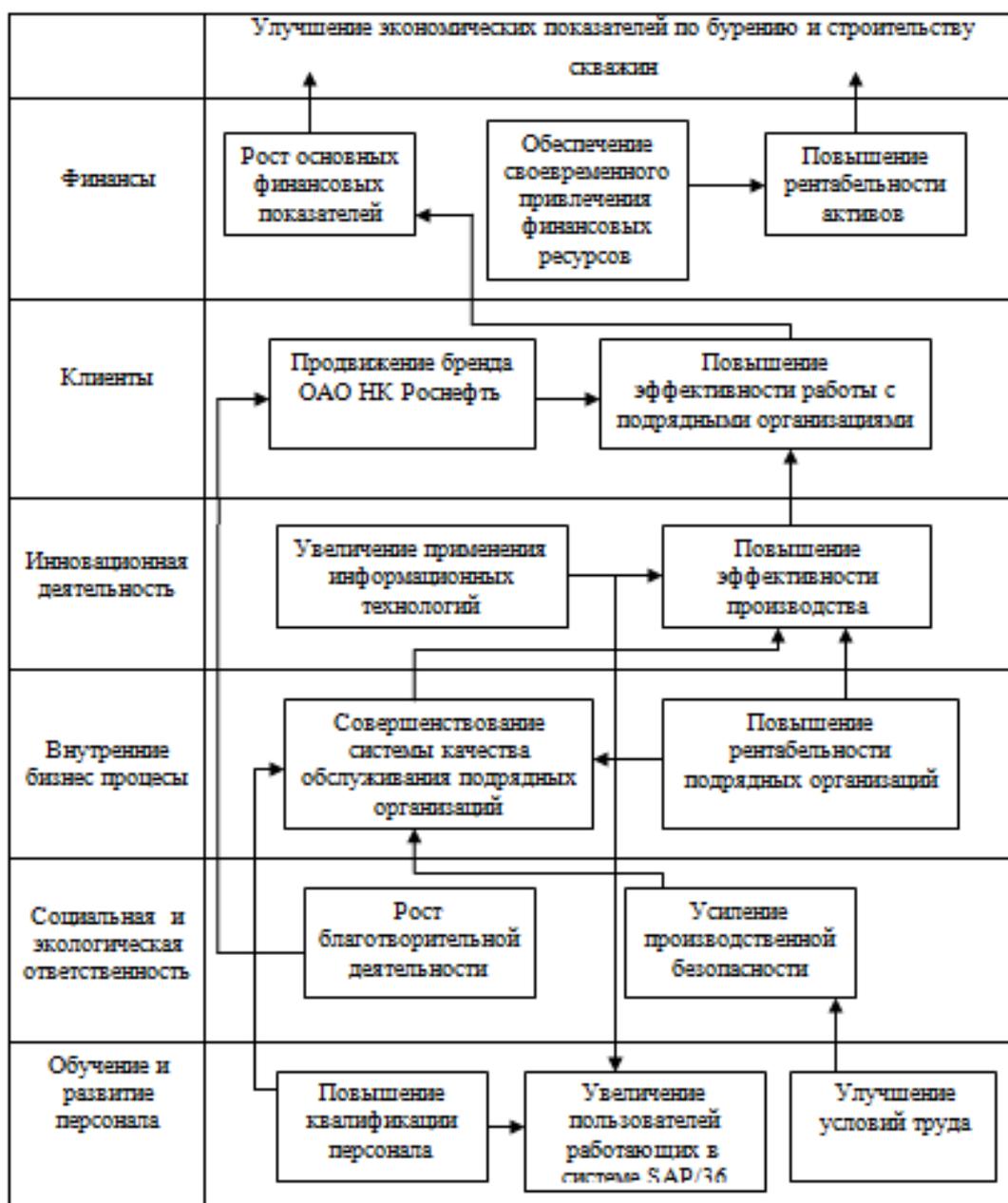


Рис.2. Стратегическая карта для управления экономическим анализом блока бурения

Построенная стратегическая карта отображает влияние каждой составляющей ССП на достижение целей управления экономическим анализом блока бурения. Предложенная усовершенствованная организационная структура управления позволит ООО «РН-Пурнефтегаз» повысить гибкость управления, быстро реагировать на изменения спроса и других факторов внешней среды, сохранить и увеличить рабочие места.

Таким образом, процесс реструктуризации ООО «РН-Пурнефтегаз» в блоке бурения повысит уровень нефтегазодобычи компании в условиях динамично развивающейся экономики и может оцениваться положительно.

Необходимой составляющей эффективного управления процессом реструктуризации является оценка эффективности структурных преобразований. Оценка эффективности реструктуризации в ООО «РН-Пурнефтегаз» на основе предложенной методологии с применением ССП показала, что данная методика целесообразна к применению для контроля реализации стратегии ВИНК.

#### Список литературы

1. Мазитова А.Р. Вопросы экономической оценки эффективности реструктуризации нефтегазовых компаний//Развитие экономики и менеджмента в современном мире/Сборник научных трудов по итогам международной научной-практической конференции. Воронеж, 2014. – 257-262 с.

2. Тасмуханова А.Е., Мазитова А.Р. Формирование методологии комплексной оценки эффективности реструктуризации нефтегазовых компаний//Проблемы и перспективы экономики и управление: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). – Спб.: Сатис, 2014. – 216-221 с.
3. Управленческая отчетность ООО «РН-Пурнефтегаз» блок бурения за 2014 г.

## ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

**Юртаева И.А.**

Самарский государственный университет путей сообщения, г.Самара

Кризис вносит изменения во все сферы человеческой жизни и в особенности - в экономическую. Под влиянием кризиса происходят изменения в структуре работы организации, в том числе в выборе той или иной экономической стратегии.

Рассматривая экономическую стратегию в отношении предприятия, следует отметить главную ее составляющую – финансовую стратегию. Большинство экономистов сходятся во мнении, что стратегия экономического развития — это совокупность главных целей и основных средств их достижения. Охватывая все формы финансовой деятельности предприятия, а именно: оптимизацию основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчеты и инвестиционную политику, финансовая стратегия исследует объективные экономические закономерности рыночных отношений, разрабатывает формы и способы выживания и развития при новых условиях.

В процессе разработки финансовой стратегии особое внимание отводится мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, формированию и распределению прибыли, эффективному использованию капитала и т. п. Большое значение для формирования финансовой стратегии имеет учет факторов риска. Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляционных колебаний, финансового рынка.

Стратегическое планирование - единый способ прогнозирования будущих возможностей, помогающий уточнить наиболее целесообразные пути действий. Анализ текущих значений параметров и их прогноз дают возможность сформулировать стратегический фокус - приоритетное направление, на котором необходимо сконцентрировать внимание и ресурсы. Сфера приоритетов предприятия должна быть ограниченной, поскольку одновременная реализация нескольких стратегических целей реально невыполнима.

Важным принципом стратегического планирования является многовариантность плановых расчетов. Несоответствие между желательной стратегической целью и текущим состоянием определяется большим количеством путей достижения цели. Принимая во внимание факторы риска и неопределенность развития внешней среды, выбрать единую стратегию развития практически невозможно. Большое значение имеет комплексность разработки стратегии, поскольку каждый альтернативный вариант предусматривает анализ всех без исключения вопросов его финансовой, ресурсной и организационной обеспеченности, определения и согласования временных и количественных параметров. Выделение ресурсов для достижения только конкретной цели гарантирует стабильность реализации стратегии, хотя и ограничивает возможность маневрирования.

Возникает объективная необходимость выявления тенденций развития финансового состояния и перспективных финансовых возможностей предприятия. Внутри корпоративных финансовых инструментов реализации стратегию развития обеспечивают методы финансового планирования и управления предприятием: «гибкого бюджета», процента от продаж, анализа безубыточности, управления расходами, а также ситуационные планы.

Практика показывает, что механизмы адаптации планов предприятия к внешним условиям целесообразно строить на основе ситуационных планов. Традиционно ситуационные планы рассматривались, как методический прием обеспечения гибкости общекорпоративной стратегии.

Приоритетными являются обоснованный прогноз направлений развития предприятия, выработка конкретных рекомендаций для недопущения возможных ошибок и просчетов и констатирование фактического состояния дел. С точки зрения практической деятельности, финансовую стратегию необходимо определять, как рекомендацию относительного изменения финансово-хозяйственного состояния в долгосрочной перспективе на

базе количественных характеристик фактического финансово-хозяйственного состояния в текущем и последующих периодах.

Эффективной стратегией развития для крупных предприятий является стратегия диверсификации. Деятельность разнообразных подразделений предприятия организуется в разных областях, что усиливает его конкурентные позиции. Предприятия, особенно работающие в стратегически важных для экономики страны областях, должны формировать собственные финансовые механизмы и инструменты, исходя из особенностей как каждого контракта, так и конкретных условий рыночной среды: законодательной базы, конъюнктуры рынка и других факторов. Качественно разработанные и реализованные механизмы финансовой стратегии, как правило, обеспечивают синергетический эффект: льготы и преференции для предприятия ведут, в конечном счете, к более крупному суммарному результату для экономики государства в целом (платежи в бюджет на всех уровнях, занятость работников предприятия, развитие потенциала предприятия).

Обобщая положения формирования финансовой стратегии, следует отметить, что разработка финансовой стратегии предприятия зависит от целей и задач, поставленных собственниками и менеджментом предприятия. Практика показывает, что только у серьезных стратегических инвесторов финансовой стратегией предусматривается постоянное развитие предприятия, инвестирование в обновление его основных фондов и даже переориентация производства – все это качества высокоэффективной финансовой стратегии.

Причинами ухудшения финансового положения предприятия служат как внутренние (отставание темпов роста выручки от темпов роста себестоимости, неэффективное использование ресурсов организации, снижение объема реализации), так и внешние факторы (падение спроса на продукцию и работы).

Всесторонне учитывая финансовые возможности предприятия, объективно рассматривая характер внутренних и внешних факторов, финансовая стратегия обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям, сложившимся на рынке.

Задачи совершенствования финансовой стратегии, следующие:

- разработка условий подготовки возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного финансового состояния предприятия;
- определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и другими финансовыми институтами;
- выявление резервов и мобилизация ресурсов предприятия для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;
- определение способов проведения успешной финансовой стратегии и стратегического использования финансовых возможностей, всесторонней подготовки кадров предприятия к работе в рыночных условиях хозяйствования, их организационной структуры и технического оснащения.

Выбор стратегии для улучшения финансовых результатов деятельности предприятия и эффективность мер по внедрению рыночных механизмов зависит от системы управления финансами на предприятии.

Компании должны быть в состоянии давать оценку своей управленческой деятельности. На величину финансового результата влияет ряд факторов, которые мы рассмотрели выше. Однако не менее важное влияние оказывает система руководства и управления. Работа менеджера - производственный труд, характерный для условий комбинирования высокотехнологичного производства с высоким уровнем специализации работников, обеспечивающих связь и единство всего производственного процесса. На предприятии необходима эффективная в условиях рынка система управления: быстрая реакция на изменения; наличие четких целей, стратегии и системы управления развитием; эффективное использование имеющихся ресурсов. Системой управления финансами на предприятии должны использоваться методы принятия выгодных финансовых решений, необходима финансово-экономическая стратегия, система планирования и управления корпоративными финансовыми потоками и инвестициями.

Поэтому в фазе диагностики основной целью должна являться предварительная оценка и выделение наиболее важных направлений для дополнительной более тщательной проработки. Наиболее приоритетными должны быть мероприятия по повышению эффективности работы предприятия: создание системы стратегического управления, создание системы управления изменениями, создание более эффективной системы маркетинга, способствующей увеличению на этой основе объема продукции или работ, изменение ценовой и

сбытовой политики. В области рыночной политики предприятию необходимо перейти на более агрессивный маркетинг в части высокорентабельных услуг, осуществлению более гибкой ценовой политики.

#### **Список литературы**

1. Бирман Л.А. Общий менеджмент. - М.: Дело, 2013. – 400 с.
2. Горицкая Н. Г. Финансовая стратегия // Финансовый директор.- 2005.- № 11.- с. 74-79
3. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я.А. Леймана. – М.: Издательская группа "Прогресс", 2010. – 320 с.
4. Фетисов Г. О мерах преодоления мирового кризиса и формировании устойчивой финансово-экономической системы// Вопросы экономики 2009 – вып. 4 -с 15-25.

### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

### **СЕКЦИЯ №18.**

#### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

#### **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Любомудров Г.Д.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современной рыночной среде поддержание платежеспособности является объективной необходимостью функционирования коммерческих организаций. Платежеспособность компании - это основа финансовой устойчивости, ключевое звено в индивидуальном воспроизводственном процессе. Платежеспособная коммерческая организация конкурентоспособна перед предприятиями аналогичного профиля в области привлечения инвестиций, получения банковских кредитов и государственной поддержки, выборе поставщиков, подборе квалифицированного персонала. Платежеспособность - величина прямо пропорциональная независимости компании от неожиданных колебаний рыночной конъюнктуры и обратно пропорциональная - от риска наступления банкротства, что особенно актуально в сложившихся в России условиях ведения бизнеса, когда волатильность валютного курса и экономические санкции оказывают огромное влияние на деятельность компаний в стране.

Известно, что платежеспособность коммерческих организаций определяется рядом экономических, политических, социальных условий и факторов. Одновременно с этим обеспечение платежеспособности в большой степени зависит от самой организации, ее активности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности, способности своевременно и в достаточном объеме улучшать экономическое положение и адаптироваться в постоянно меняющихся условиях рыночной среды.

В процессе осуществления антикризисного управления значимым этапом является выявление системы факторов, оказывающих влияние на платежеспособность коммерческой организации, и их последующих анализ. В современной финансово-экономической литературе принято выделять две основные группы факторов платежеспособности: внутренние и внешние (Рисунок 1). Целью выявления и анализа факторов, влияющих на финансовое состояние компании, является определение резервов улучшения платежеспособности и обеспечение возможности наращивания собственного капитала компании. В рамках данной статьи мною будет проведен анализ влияния внешних факторов платежеспособности на деятельность коммерческих организаций.



Рис.1. Внутренние и внешние факторы, влияющие на платежеспособность коммерческой организации

Внешние факторы платежеспособности коммерческой организации представлены факторами, не зависящими от деятельности компании. Внешняя среда функционирования коммерческой организации находится в постоянном движении, подвержена различным изменениям<sup>1</sup>. Так как возможность компании надлежащим образом справиться с происходящими изменениями внешней среды является одной из наиболее значимых составляющих ее успешности на рынке, в процессе осуществления антикризисного управления особое внимание следует уделить анализу и оценке внешних факторов.

Проводя анализ влияния внешних факторов на платежеспособность организации, следует, во-первых, выявить основные внешние факторы, значимые для конкретной компании, а, во-вторых, определить их значимость и оценить возможность управления.

В общем виде факторы внешней среды подразделяются на 3 основные группы: общэкономические, рыночные и природные факторы (Рисунок 2). Проведем их анализ на примере конкретной организации – ООО «Техлайн».

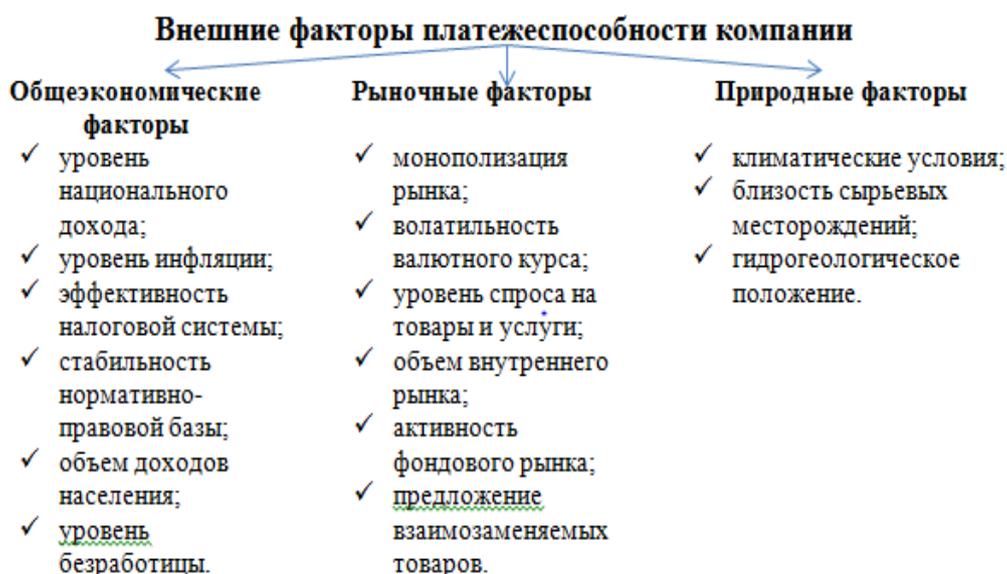


Рис.2. Факторы внешней среды, влияющие на платежеспособность коммерческой организации

Компания ООО «Техлайн» занимается утилизацией отработанных аккумуляторных батарей с 2007 года и имеет специализированное разрешение на осуществление деятельности по обращению с опасными отходами.

<sup>1</sup> Левина В.А. Антикризисное регулирование и управление. Управление экономически несостоятельным предприятием. Журнал «Российское предпринимательство»- № 3 (27) – 2002. С.49

Основной профиль деятельности компании ООО «Техлайн» представлен:

- ✓ приемом и сбором отработанных аккумуляторов, как с электролитом, так и без него, для их последующей утилизации;
- ✓ демонтажом и последующей утилизацией стационарных аккумуляторных батарей систем бесперебойного питания<sup>2</sup>.

Проведем анализ общеэкономических факторов платежеспособности: в условиях 2014 – начала 2015 года влияние общеэкономических факторов ощутили на себе все субъекты российского рынка. Во-первых, существенно возрос уровень инфляции, что значительно повысило как издержки компании, так и цены на предоставляемые услуги. Во-вторых, уровень национального дохода и соответственно уровень доходов населения в 2014 году из-за ряда известных политических и экономических событий сократился, что оказало негативное влияние на уровень спроса на услуги компании ООО «Техлайн». В-третьих, в стране значительно вырос уровень безработицы, отечественными компаниями проводятся массовые сокращения сотрудников, данная тенденция нашла отражение и в ООО «Техлайн», где было произведено сокращение персонала. Эффективность налоговой системы также имеет влияние на деятельность ООО «Техлайн», так как компания стремится оптимизировать свои издержки и обращается к такому инструменту повышения платежеспособности, как налоговое стимулирование деятельности. Таким образом, на основании проведенного анализа внешних факторов платежеспособности компании «Техлайн» влияние внешних общеэкономических факторов на деятельность компании может быть оценено как значительное.

Среди рыночных факторов, оказавших значительное влияние на платежеспособность ООО «Техлайн» в 2014 году, следует выделить волатильность валютного курса рубля и уровень спроса на услуги. В 2014 году на валютном рынке наблюдались постоянные колебания валютного курса, рубль значительно ослабел по отношению к мировым валютам, что увеличило стоимость импортируемых товаров и инструментов. Таким образом, при осуществлении антикризисной политики, направленной на улучшение платежеспособности, необходимо производить оценку влияния колебаний валютного курса на сальдо счета текущих операций компании. Одновременно с этим, следствием уже рассмотренных общеэкономических факторов явилось сокращение платежеспособного спроса физических и юридических лиц на услуги компании ООО «Техлайн», что стало причиной снижения чистой прибыли компании и понижения показателей ее платежеспособности. На основании проведенного анализа оценка влияния рыночных факторов на платежеспособность компании «Техлайн» может быть определена как значительная.

Рассматривая третью категорию внешних факторов, влияющих на платежеспособность коммерческой организации, - природные факторы, следует отметить специфику деятельности компании – утилизация отработанных аккумуляторных батарей. Это является причиной важности размещения компании, ее близостью к местам утилизации опасных объектов и вследствие этого снижением издержек компании. Таким образом, влияние данного фактора платежеспособности может быть оценено как умеренное.

На основании рассмотренных внешних факторов можно сделать вывод о том, что внешние факторы платежеспособности оказывают значительное влияние на деятельность коммерческих организаций, их анализ и оценка в рамках проведения антикризисного менеджмента является необходимым условием для повышения платежеспособности компании и стабилизации ее финансового положения. Отдельно следует отметить, что вследствие того, что внешние факторы не зависят от деятельности коммерческой организации, управление ими является проблематичным. Управление общеэкономическими и рыночными факторами может осуществляться посредством активного участия компании в деятельности государственных институтов. В Российской Федерации это возможно посредством использования механизма Открытого правительства, в рамках которого обеспечивается повышение понятности правил и предсказуемости регулирования ведения бизнеса, эффективное развитие конкурентной среды; создаются новые механизмы борьбы с коррупцией; снижается оказываемое государством влияние на рынок<sup>3</sup>.

#### Список литературы

1. Данные официального сайта TopS BI. Антикризисное управление [Электронный ресурс] - <http://www.topsbi.ru/default.asp?artID=1630>;
2. Дмитриева Е.И. Журнал «Политическое управление» - №2 – 2012. С. 14-17;
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ – М.: Бухгалтерский учет, 2009. С.350;

<sup>2</sup> Данные официального сайта ООО «Техлайн», <http://techlain.ru/service>

<sup>3</sup> Официальный интернет-портал «Открытого правительства» [Электронный ресурс] - <http://open.gov.ru/>

4. Низамова А. И. Анализ платежеспособности организации. Журнал «Молодой ученый». №6 – 2012. С. 198-200;
5. Решетникова А.И., Роженцова И.А. Финансовая устойчивость и платежеспособность компании Журнал «Аудиторские ведомости». №3 – 2010. С. 285-288;

## ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Бондаренко О.Г.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

О том, что такое финансовая устойчивость и каким способом ее обеспечить в тот или иной момент времени, задумывается каждый дееспособный человек. Такие же проблемы находятся в центре внимания менеджеров крупных и мелких компаний, а также индивидуальных предпринимателей. История экономических отношений наглядно демонстрирует, что зарождение и развитие финансовой системы происходило параллельно с развитием технологий. Игры обмена или торговые сделки ведутся с незапамятных времен, однако финансовая система появилась всего несколько веков тому назад.

Новые, более производительные технологии позволяют увеличивать объем потребительских товаров. В результате приобретает значимость механизм распределения материальных благ. Главным инструментом при этом являются деньги. В свою очередь, с денежными знаками работают банки. В последние десятилетия сложилась такая ситуация, когда финансовая устойчивость банка определяет благополучие многих предприятий разного профиля деятельности. Заводы и фабрики, которые выпускают товары, а также предприятия торговли, реализующие их, хранят свои финансовые ресурсы на банковских счетах<sup>4</sup>.

В сущности, банки обслуживают эти предприятия. В их обязанности входит сохранение финансовых средств и пересылка той или иной суммы по адресам, указанным клиентом. К этому перечню можно добавить расчеты с различными страховыми фондами, кассовое обслуживание, выдачу пластиковых карт и прочие услуги. Если посмотреть в суть процесса, то финансовая устойчивость любой коммерческой структуры в определенной степени зависит от стабильной работы этого учреждения. Разумеется, ни один коммерческий банк не отвечает за финансовую политику своих клиентов. В то же время практика последних десятилетий и мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировали, что финансовая устойчивость коммерческих организаций зависит от устойчивой банковской системы. Как и любая рыночная структура, банк занимается коммерческой деятельностью. Цель ее – получение прибыли. И эту самую прибыль ему приносят клиенты. Одной категории клиентов оказываются услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, другой – выдаются ссуды и кредиты. В таком бизнесе, как и в любом другом, есть свои риски и сложности.

Главные элементы оценки финансового состояния предприятия, одним из которых признается финансовая устойчивость, представлены на Рисунке 6.

К числу базовых элементов оценки относятся<sup>5</sup>:

- имущественное положение, характеризующее динамику, состав и структуру активов в разрезе отдельных видов и агрегированных групп;- ликвидность и платежеспособность, показывающие способность предприятия к полному и своевременному исполнению обязательств по расчетам в краткосрочном периоде;
- финансовая устойчивость, отражающая способность предприятия к сохранению финансовой самостоятельности и долгосрочному ведению деятельности;
- оборачиваемость различных видов ресурсов, предоставляющая информацию о периодичности обновления отдельных видов активов и пассивов;
- эффективность ведения предпринимательской деятельности, отражающая способность организации получать прибыль — главный критерий результативности бизнеса.

Каждый из названных элементов связан прямой и обратной связью с общим контуром финансового состояния предприятия, в то же время последний элемент зависит от остальных и определяет их развитие.

В последнее время к перечисленным выше аспектам добавился еще один — оценка налоговой нагрузки, показывающая относительную величину налогов и сборов, уплачиваемых предприятием-налогоплательщиком

---

<sup>4</sup> Вартанов А.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2013. – с.199.

<sup>5</sup> Теория принятия решений и управления рисками в финансовой и налоговой сферах. – М.: Приор, 2013. – С.55.

в бюджет. Этот элемент рассматривается в работах «Анализ финансовой отчетности», «Финансовый менеджмент». Аналогичную позицию занимает Бахрамов Ю.М.<sup>6</sup>, который рассматривает налоговую нагрузку как один из компонентов финансовой устойчивости. Учитывая рост налоговой нагрузки и налоговых рисков, характерный для современного этапа развития экономики России, а также то, что исполнение обязанностей налогоплательщика увеличивает расходы и приводит к значительному оттоку денежных средств от предприятия, в концептуальном плане следует согласиться с обоснованностью такой позиции. Вместе с тем имеется существенная проблема: анализ налоговой нагрузки предполагает наличие информационного обеспечения — данных налоговой отчетности. Однако в соответствии с российским налоговым законодательством налоговые декларации, характеризующие сумму уплачиваемых налогов, отнесены к категории «налоговая тайна» и являются закрытыми для внешнего пользователя. Поэтому, на наш взгляд, при оценке налоговой нагрузки следует рассматривать ее как один из аспектов финансового состояния исключительно в рамках выполнения финансового анализа внутри предприятия<sup>7</sup>.

Далее проведем более подробный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости. В основе взятой классификации лежит разделение методов оценки по типу формализации: количественная, качественная и комбинированная. Также анализ литературных источников показал, что методы оценки риска банкротства можно разделить по признаку используемого инструмента оценки: шкалы вероятности либо системы рейтингов.

Количественные методы являются, по сути, классификационными методами, потому что все исследуемые предприятия они делят на определенные, заранее выделенные классы или группы. Количественные модели получили первоначальное распространение в потребительском кредитовании для оценки способности заемщиков своевременно погашать обязательства. Примером первой количественной модели оценки кредитоспособности заемщиков была модель Д. Дюрана, в соответствии с которой происходит деление кредитов на «хорошие» и «плохие». В настоящее время количественные модели получили широкое распространение и применяются как в оценке кредитоспособности физических лиц, так и оценке риска банкротства промышленных предприятий.

Главная цель количественных моделей — это не объяснение причин увеличения риска банкротства и снижения платежеспособности предприятия, а выделение коэффициентов и показателей, максимально полно описывающих финансовое положение предприятия и риск банкротства. Это позволяет менеджменту предприятия своевременно начать поиск и последующее устранение причин увеличения риска банкротства, а также разрабатывать меры воздействия на данный риск.

В построении количественных моделей используется единый методический подход, который представлен на Рисунке 1

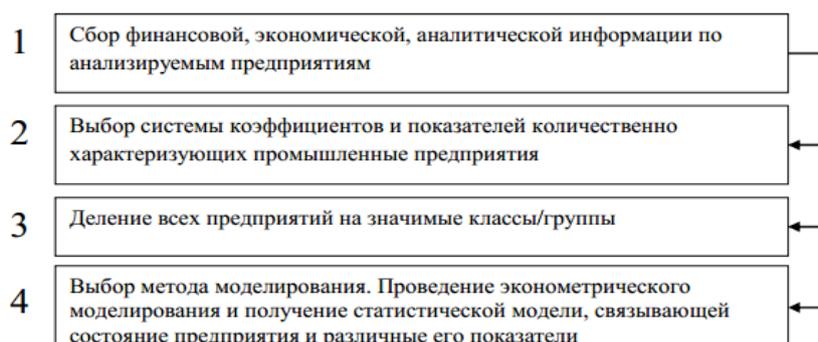


Рис.1. Схема построения количественной модели оценки риска банкротства (Источник: Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Приор, 2014. – С.116)

Использование качественных критериев для оценки риска банкротства, являющихся базой экспертных оценок, подробно рассмотрено в литературе. Эксперт формирует необходимую информацию посредством интуитивно-логического анализа задачи, в процессе которого происходит моделирование и проводится сравнительный анализ альтернатив решения. Цель эксперта – распределить сравниваемые альтернативы в необходимой последовательности с учетом их экономической значимости.

<sup>6</sup> Бахрамов Ю.М. Анализ финансового состояния. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С.105.

<sup>7</sup> Вайн С. Глобальный финансовый кризис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – С.79.

Помимо количественных и качественных моделей оценки риска банкротства есть комплексные модели, лидирующее место среди которых занимают модели международных и отечественных рейтинговых агентств:

Moody's, Fitch, Standard&Poore и НРА, Эксперт РА, АК&М<sup>8</sup>. Данные агентства оценивают различные экономические объекты, в том числе и предприятия, и присваивают им рейтинги: долгосрочные и краткосрочные кредитные рейтинги, рейтинг корпоративного управления, рейтинг поддержки, рейтинг социальной ответственности, рейтинг финансовой устойчивости и т.д. Как правило, предприятие получает кредитный рейтинг, который позволяет ей снизить издержки по привлечению заемного капитала у инвесторов и кредиторов, потому что кредитный рейтинг отражает уровень финансовой устойчивости предприятия и способности своевременно и в полном объеме расплачиваться по своим обязательствам.

Первыми научными исследователями, использовавшими шкалу вероятности, были А. Винакор и Р.Смит, которые провели анализ деятельности предприятия в 20-30-е годы XX века. Ими была выдвинута гипотеза о том, что основой устойчивого развития предприятия является его финансовая устойчивость. Они выделили коэффициенты отношения чистого оборотного капитала к сумме активов, коэффициенты отношения чистого собственного капитала к кредиторской задолженности, коэффициенты, отражающие уровень риска банкротства предприятия.

Последователями данного направления исследования были: Э.Альтман, Р. Лис, Р. Таффлер, Х. Тишоу, Дж. Фулмера, Спрингейта и др. Самой популярной моделью является модель Э. Альтмана, предложенная им в 1968 году, показатель Z Альтмана дает возможность относить предприятия к тому или иному классу риска банкротства. Отечественные модели Z-индексов базируются на разработках Альтмана и других западных исследователей, и, по сути, являются их модификациями, адаптированными к соответствующим условиям.

#### Список литературы

1. Вайн С. Глобальный финансовый кризис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. –с.300.
2. Варганов А.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2013. – с.326.
3. Бахрамов Ю.М. Анализ финансового состояния. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С.207.
4. Григорьев Н.Ю. Менеджмент по нотам: технология построения эффективных компаний. - М.: Альпина Паблицерс, 2010. – С.692.
5. Теория принятия решений и управления рисками в финансовой и налоговой сферах. – М.: Приор, 2013. – С.285.

## СЕКЦИЯ №19.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТНИКА В РАЗЛИЧНЫХ ЖИЗНЕННЫХ СИТУАЦИЯХ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

**Коркин Р.И.**

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий г.Гатчина Ленинградской области

В различных экстремальных ситуациях люди ведут себя по-разному. Для одних характерна быстрая ориентировка и своевременные действия. У других – развернут процесс мышления по анализу ситуации, перебор вариантов, но готовый механизм действия отсутствует, хотя они могут найти выход из сложившейся ситуации. Люди третьей группы проявляют растерянность, процесс мышления замедлен, принятие решения отсрочено, наблюдаются импульсивные, дезорганизованные действия. Что касается повседневной деятельности работника – вероятность наступления непредвиденной ситуации велика и он должен быть готов к действиям, во внезапно возникших обстоятельствах, правильно оценить их и принять верное решение.

Внезапность возникновения опасной ситуации требует от человека исключительно быстрой перестройки психической деятельности, выбора способа реагирования, создает эмоциональную напряженность из-за жестких временных ограничений и большой цены ошибки. В этих условиях особое значение приобретает

---

<sup>8</sup> Григорьев Н.Ю. Менеджмент по нотам: технология построения эффективных компаний. - М.: Альпина Паблицерс, 2010. – С.185.

наличие у работников таких профессионально значимых характеристик как психологическая готовность к работе в экстремальных, несущих опасность условиях.

Чтобы противостоять опасности в труде, человек должен быть физически здоровым, профессионально подготовленным, личностно зрелым, самоорганизованным, вырабатывающим свой стиль безопасного поведения и удовлетворенности трудом. [3 С. 56-61]

Работник с ослабленным здоровьем, неустойчивой мотивационно-волевой сферой, консервативный, негибкий, слабо профессионально подготовленный, проявляющий беспечность – является своеобразным фактором собственной опасности. [4 С. 25-27]

Психологическая готовность сотрудника к действию опасной ситуации – системное качество психики, позволяющее эффективно и безотказно выполнять работу в течении заданного промежутка времени и в заданных условиях.

Ничто не может гарантировать сотруднику полную защищенность от угрозы со стороны внешней среды. Вместе с тем, степень его личной безопасности и членов его семьи можно повысить.

Далее приводятся некоторые правила и определенные примеры, для того, чтобы знать и предвидеть развитие событий в той или иной ситуации.

В межсезонный климатический период – осенне-зимний или зимне-весенний, возрастает количество травматизма, связанного со скользким дорожным покрытием, поэтому необходимо уделить должное внимание содержанию территории, при входе в рабочее помещение и место жительства. Также в зимний период вырастает нагрузка на электрические сети, если место работы или проживания находится в здании старой постройки, следует обратить внимание на изношенность электросетей. Включение одновременно все электронагревательных приборов может вызвать перенапряжение в сети, что может послужить причиной возникновения пожара. В свою очередь – в летний период, возникает потребность в свежем воздухе, что влечет открытие и закрытие окон, а в большинстве зданий они уже пластиковые, в связи, с чем возникает вероятность поломки запирающих устройств и механизмов, в силу чего открывать и закрывать окна следует аккуратно. Работая на служебном компьютере, необходимо сохранять информацию на переносном жестком диске, так как в случае поломки системного блока, информация останется на переносном жестком диске и его можно оперативно будет вставить в другой, работающий системный блок. Особенно следует соблюдать меры предосторожности, при работе с офисной техникой: замена составных частей и элементов (картриджи, тонеры, факсовая бумага, бумага в случае «замятия») должна производиться в выключенном режиме от источников питания. При перемещении мебели как внутри кабинета, так и за его пределами сначала спланируйте будущую расстановку, потом уже следует переставлять, если мебель неподъемная или тяжело перемещается, лучше воспользоваться услугами грузчиков. Информационные стенды, картины, украшающие кабинет, зеркало, подвесные цветы или иные подвесные предметы интерьера должны быть достаточно надежно закреплены. При работе с документами, хранящимися в папках и скоросшивателях, если они хранятся на высоких шкафах или верхних полках высоких стеллажей следует проявлять особую осторожность, в случае возникновения какой-то нештатной ситуации, при падении, такой скоросшиватель с документами, может нанести серьезную травму. Особенно акцентировать внимание работника на запрет брать служебные документы для работы на дом, это указано во всех инструкциях по делопроизводству, отсюда оптимальный вариант – лучше использовать личное время после рабочего дня или прийти на работу в выходной день. Большое и массовое явление происходит с различного рода хищениями и махинациями в Интернете, с использованием пластиковых банковских карт. Далее приводятся некоторые примеры, с помощью которых злоумышленники могут завладеть вашими сбережениями.

Скиминг - Копирование магнитной полосы, через определенные подручные приделанные средства. Данный вид мошенничества предусматривает использование особых видов устройств, считывающих информацию с магнитных полос карт. Законный держатель банковской карты проводит операцию с вводом персонального идентификационного номера (ПИН), в это время, дополнительно установленное устройство считывает и записывает информацию на магнитной полосе. Очень распространенный вид взлома.

Фишинг - в вольном переводе «закидывание удочки». Термин появился для обозначения новых схем, в результате которых путем обмана становятся доступны реквизиты банковской карты и ПИН-код. Чаще всего используется в виде рассылки через Интернет писем от имени банка или платежной системы с просьбой подтвердить указанную конфиденциальную информацию на сайте организации.

А теперь некоторые меры предосторожности, которые помогут сохранить денежные средства:

1. Снимать деньги лучше стараться в банкоматах, которые расположены либо в офисах Банка, либо рядом с офисами банков (эта территория просматривается видеорекамерами служб безопасности)

банков и мошенники стараются туда не соваться), а лучше всего наличные снимать в кассах банков, а не в банкоматах.

2. Если карта утрачена или есть подозрения, что данные карты стали известны третьим лицам, немедленно позвонить в банк и заблокировать карту. Сделать это можно в любое время дня и ночи в круглосуточной службе поддержки по бесплатному номеру из любой точки мира.
3. Обратить внимание на возможность страхования банковской карты. Это поможет вернуть денежные средства в ряде случаев: в случае утери, либо ей воспользовались мошенники, либо данные карты были похищены. При подключении к программе страхования, финансовые средства на банковской карте будут под защитой 24 часа в сутки в любой точке мира.
4. При оплате в магазине или ресторане, не упускать карту из виду. Попросить, чтобы карту вставили или прокатили в визуальном присутствии. Пусть принесут импринтер (переносное устройство для оплаты картой) или самому подойдите к кассе. Иначе с карты могут снять копию, а подделка подписи не составит труда. Очень много скиммеров устраивается официантами в рестораны и заведения общественного питания.

Таким образом, подводя итог, вышесказанному хочется, отметить, что в статье 209 Трудового кодекса Российской Федерации, сказано – улучшение условий и охрана труда работников – это создание и функционирование системы обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающей правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия. [1]

Меры безопасности работника в различных жизненных ситуациях, направлены на снижение негативных факторов, отрицательно влияющих на здоровье людей, эффективность их труда или отношения к нему и служат динамичным развитием персонала организации.

#### Список литературы

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) // «Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, № 1 (1 ч.), ст. 3,
2. Федеральный закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» от 12.01.1996 года № 10-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) // «Собрание законодательства РФ», 15.01.1996, № 3, ст. 148,
3. Управление персоналом: учебник / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2013. – 432 с. – (Бакалавриат)
4. Безопасность жизнедеятельности (организация охраны труда на предприятии): учебное пособие / Сост. Н.Г. Яговкин, Л.В. Сорокина – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2011 – 91с.: ил.

## СЕКЦИЯ №20.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

## СЕКЦИЯ №21.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ОАО «ЯКУТСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»

Азарова Л.В., Шкулева М.И.

ФГБОУ ВПО «Якутская ГСХА», г.Якутск

Анализ основных фондов ОАО «Якутская птицефабрика» проведем по методам анализа динамики и индексному методу. ОАО «Якутская птицефабрика» занимается производством, обработкой и реализацией мяса птицы, яиц, продукции из мяса птицы и яиц.

Основную тенденцию изменения стоимости основных фондов выявим методом аналитического выравнивания по прямой  $\bar{y}_t = a_0 + a_1 t$ . Расчетные данные представим в Табл.1.

Исходные и расчетные данные для определения параметров уравнения тренда

Годы	Стоимость основных фондов, тыс. руб., $y$	$t$	$t^2$	$ty$	$\bar{y}_t$
2009	347027	-2	4	-694054	326128,6
2010	281583	-1	1	-281583	321524,1
2011	328376	0	0	0	316919,6
2012	325632	1	1	325632	312315,1
2013	301980	2	4	603960	307710,6
Итого	1584598	-	10	-46045	1584598

Методом наименьших квадратов произведем расчет параметров уравнения тренда:  $\bar{y}_t = 316919,6 - 4604,5t$ .

Для наглядности представим полученные данные в виде графика.

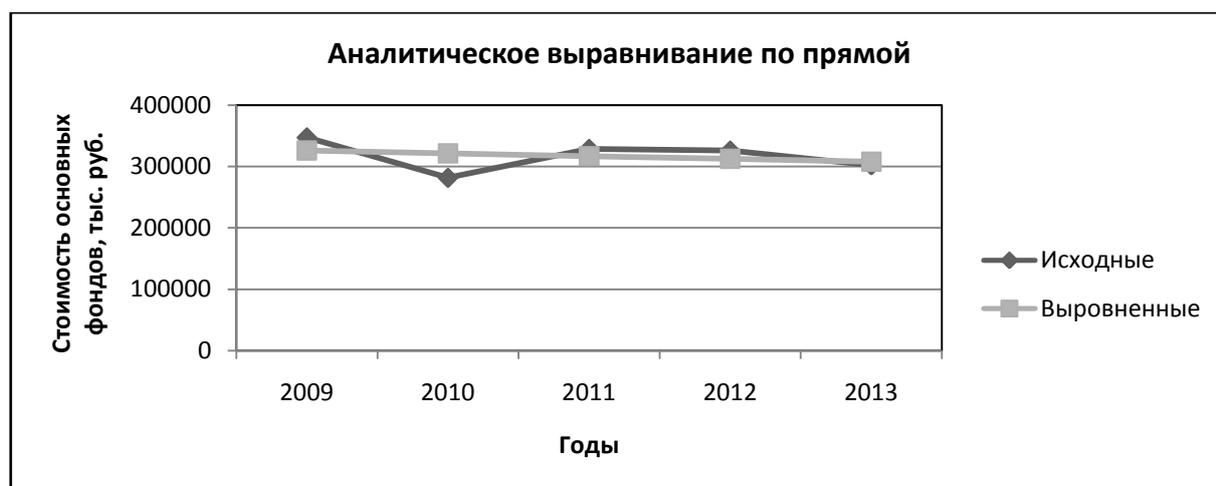


Рис. 1. Аналитическое выравнивание ряда динамики по прямой

Произведя аналитическое выравнивание ряда динамики можно сделать вывод, что с 2009 по 2013 гг. наблюдается тенденция к снижению стоимости основных фондов.

На основе балансов основных фондов ОАО «Якутская птицефабрика» рассчитаем и проанализируем показатели наличия, движения и состояния основных фондов на отчетный 2013 год.

Расчет показателей состояния и движения основных фондов за 2013 г.:

$$K_{\text{изн}} = \frac{24174}{414099} \cdot 100\% = 5,84\%$$

$$K_{\text{годн}} = 100 - 5,84 = 94,16\%$$

$$K_{\text{обн}} = \frac{1448}{414099} \cdot 100\% = 0,35\%$$

$$K_{\text{выб}} = \frac{2089}{414740} \cdot 100\% = 0,50\%$$

По результатам расчетов видно, что в 2013 г. коэффициент годности составил 94,16%, а коэффициент износа - 5,84%. Превышение коэффициента годности над коэффициентом износа говорит об удовлетворительном состоянии основных фондов.

Коэффициент обновления составил 0,35%, а коэффициент выбытия - 0,50%. Это означает, что интенсивнее шел процесс выбытия, т.к. предприятие не нуждалось в обновлении основных фондов по причине их удовлетворительного состояния.

В Табл.2 представлены данные эффективности использования основных фондов. Данные Табл.2 показывают, что в анализируемом предприятии ОАО "Якутская птицефабрика" объем реализованной продукции в 2013 г. увеличился по сравнению с 2012 г. на 19469 тыс. руб. и составил 337948 тыс. руб. Фондоотдача увеличилась на 0,11 руб. и составила 1,08 руб. Соответственно, фондоемкость уменьшилась на 0,09 руб. Уменьшение фондовооруженности на 143,18 руб. произошло за счет снижения среднегодовой стоимости основных фондов на 13198 тыс. руб. и увеличения среднесписочной численности работников на 28 чел.

## Анализ эффективности использования основных фондов ОАО "Якутская птицефабрика"

Показатели	Условные обозначения	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Объем реализованной продукции, тыс. руб.	$Q$	318479	337948	+19469	106,11
Среднесписочная численность работников, чел	$\bar{T}$	287	315	+28	109,76
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	$\bar{\Phi}$	327004	313806	-13198	95,96
Фондоотдача, руб	$F_{отд}$	0,97	1,08	+0,11	111,34
Фондоемкость, руб	$F_{емк}$	1,02	0,93	-0,09	91,18
Фондовооруженность, руб	$F_{вооруж}$	1139,39	996,21	-143,18	87,43

Таким образом, анализ показал, что основные фонды использовались эффективно.

Для изучения влияния факторов на эффективность использования основных фондов можно произвести индексный анализ, а именно решить систему индексов переменного состава, постоянного состава и структурных сдвигов.

Индекс переменного состава характеризует динамику уровня средней фондоотдачи:

$$I_{пер} = \frac{\sum Q_1}{\sum \bar{\Phi}_1} : \frac{\sum Q_0}{\sum \bar{\Phi}_0} = \frac{337948}{313806} : \frac{318479}{327004} = \frac{1,08}{0,97} = 1,11$$

Индекс постоянного состава показывает, какое влияние на величину средней фондоотдачи оказало изменение фондоотдачи по каждой единице совокупности:

$$I_{пост} = \frac{\sum F_1 \bar{\Phi}_1}{\sum \bar{\Phi}_1} : \frac{\sum F_0 \bar{\Phi}_1}{\sum \bar{\Phi}_1} = \frac{1,08 \cdot 313806}{313806} : \frac{0,97 \cdot 313806}{313806} = \frac{1,08}{0,97} = 1,11$$

Индекс структурных сдвигов показывает, какое влияние на величину средней фондоотдачи оказало изменение структуры общего объема основных фондов:

$$I_{стр} = \frac{\sum F_0 \bar{\Phi}_1}{\sum \bar{\Phi}_1} : \frac{\sum F_0 \bar{\Phi}_0}{\sum \bar{\Phi}_0} = \frac{0,97 \cdot 313806}{313806} : \frac{0,97 \cdot 327004}{327004} = \frac{0,97}{0,97} = 1$$

Как показал индексный анализ, средняя фондоотдача в 2013 г. увеличилась на 11% и составила 1,08 руб. Это изменение произошло за счет следующих факторов:

- 1) увеличения фондоотдачи каждой единицы совокупности фондов в среднем на 11% приводит в росту средней фондоотдачи на 0,11 руб. - об этом свидетельствует индекс постоянного состава;
- 2) структура основных фондов не изменилась и не повлияла на среднюю фондоотдачу - об этом свидетельствует индекс структурных сдвигов.

#### Список литературы

1. Социально-экономическая статистика. Практикум/ Н.М. Гореева, Л.Н. Демидова, Л.М. Клизогуб, С.А. Орехов; под ред. д.э.н., проф. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
2. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Якутская птицефабрика» за 2009-2013г.г.

#### СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АЛМАЗЫ АНАБАРА»

Азарова Л.В., Николаева А.И.

ФГБОУ ВПО «Якутская ГСХА», г.Якутск

Более 60% всех налоговых доходов Республики Саха (Якутия) в составе консолидированного бюджета формируется за счет налоговых платежей крупных промышленных предприятий, в том числе Группы АЛРОСА, занимающей первое место в мире по добыче алмазного сырья.

В Компании действует Программа регионального развития, охватывающая девять районов «алмазной провинции» республики: Мирнинский, Верхневилуйский, Оленекский, Анабарский, Сунтарский, Вилуйский, Ленский, Нюрбинский и Кобяйский.

В январе 1998 года АК "АЛРОСА" и Фонд социально-экономического развития Анабарского улуса создали предприятие по добыче россыпных алмазов в Анабарском улусе. В августе 2004 года Общество преобразовано в ОАО «Алмазы Анабара».

В Российской Федерации ОАО "Алмазы Анабара", входящее в Группу АЛРОСА, является лидером по добыче россыпных алмазов, месторождения которых расположены на территории Анабарского, Оленекского и Жиганского улусов Республики Саха (Якутия).

В настоящее время в группу компании "Алмазы Анабара" входит 8 дочерних предприятий: 1) агропромышленного комплекса (ООО «Агрофирма Немюгю», ООО «Агрофирма Олекминская», ООО «Конезавод Берте», ООО «Хатасский свиноплекс»); 2) горнодобывающей промышленности (ОАО «Нижне-Ленское»); 3) лесопромышленного комплекса (ООО «Алмас»); 4) пищевой и перерабатывающей промышленности (ООО «Кладовая Олекмы»); 5) розничная торговля (ООО «ТЦ МЕГА»).

Объектом нашего исследования являются финансовые результаты деятельности ОАО «Алмазы Анабара». В качестве основного источника информации для экономико-статистического анализа выступает бухгалтерская отчетность акционерной компании по итогам года, находящаяся в открытом доступе на официальном сайте предприятия.

В целях осуществления оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе внешнего финансового анализа для последующей разработки рекомендаций по совершенствованию деятельности хозяйствующего субъекта нами произведен экономико-статистический анализ финансовых результатов с использованием анализа динамики финансовых результатов, корреляционно-регрессионного анализа финансовых результатов ОАО «Алмазы Анабара».

Таблица 1

Динамика чистой прибыли

Года	Чистая прибыль, тыс. руб.	В тыс. руб.		Тр, %		Тпр, %		значение 1% прироста
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	
2010	1290	-	-	-	-	-	-	-
2011	3112	1822	-	241,240	-	141,240	-	-
2012	3836	2546	724	297,364	123,264	197,364	23,264	3012
2013	1480	190	-2356	114,728	38,581	14,728	-61,418	3736

На основе данных Табл.1 рассчитаем средние показатели динамики.

Средний уровень ряда	2429,5	
Средний абсолютный прирост	31,666	
	Средний темп роста	Средний темп прироста
1.2010-2012 гг.		
Базисный способ	1,341	34,116
2. 2011-2013 гг.		
Базисный способ	0,689	-31,037
Цепной способ	0,830	
3. 2010-2013 гг.		
Базисный способ	1,027	
Цепной способ по формуле средней	0,917	-8,290

Далее с помощью корреляционно-регрессионного метода проведем анализ финансовых результатов ОАО «Алмазы Анабара»

Таблица 2

Показатели количества работников и чистой прибыли по годам

Год	Количество работников, х.	Чистая прибыль,
-----	---------------------------	-----------------

		млн.руб., у.
2013	2028	1480
2012	1034	3836
2011	1091	3112
2010	999	1290
$\Sigma$	8342	9805
Среднее значение	1390,3	1634,1

Уравнение регрессии:  $\hat{y}_x = 1,58 + (-1,17) * x$

Коэффициент корреляции:  $\sqrt{R^2} = 0,467$

Коэффициент детерминации:  $R^2 = 0,219$

Фактическое значение F -критерия Фишера:  $F_{факт} = 0,768$

Коэффициент эластичности:  $\bar{\epsilon} = 0,83\%$

Средняя ошибка аппроксимации:  $\bar{A} = 40,83\%$

Стандартные ошибки для параметров регрессии:

$$m_a = 2132,4785, m_b = 1,5709.$$

Фактические значения t-статистики не превосходят табличные значения,  $t_a = 1,85$ ,  $t_{табл} = 2,23$ ;  $t_p = -0,74 < t_{табл} = 2,23$

Доверительные интервалы:

$$-5228,830 \leq a \leq 13121,799$$

$$-7,937 \leq b \leq 5,581$$

Доверительные интервалы прогноза индивидуальных значений у при 1271,16 тыс. руб. с вероятностью 0,95 определяется выражением:

$$-1488,83 - 2,23 * 1,11 \leq \hat{y}_{x_p} \leq -1488,83 + 2,23 * 1,11$$

$$-1655,07 \leq \hat{y}_{x_p} \leq -1650,12$$

По результатам полученных расчетов, произведенных на основе методов статистики, сделаны следующие выводы:

1. В 2013 году предприятие оказалось более убыточным, чем в 2012 году. Абсолютное отклонение составило (-2356), а темп снижения роста составил 38,6%.

2. Анализ динамики финансовых результатов ОАО «Алмазы Анабара» выявил, что средний темп прироста в 2010-2012 гг. составлял 34,116; 2011-2013 гг. составлял -31,037. В целом, средний темп прироста по цепному способу составляет -8,290.

3. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ финансовых результатов ОАО «Алмазы Анабара» с 2010 по 2013 годы позволил выявить наличие умеренной и прямолинейной зависимости линий тренда, т.к. точки расположены практически по прямой линии; определить, что с увеличением количества работников чистая прибыль уменьшится в среднем на 1,17 руб.; связь оценивается как умеренная; при изменении среднего количества работников на 1% от своего среднего значения чистая прибыль изменится в среднем на 0,83%; средняя ошибка аппроксимации равна 40,83%; качество построенной модели оценивается как плохая, т.к.  $\bar{A}$  не превышает 8-10%; доверительный интервал не широкий ( $-1655,07 \leq \hat{y}_{x_p} \leq -1650,12$ ), прежде всего, за счёт малого объёма наблюдений. В целом, выполненный прогноз оказался не надёжным.

#### Список литературы

1. Борисов Е.А. На все сто! Республика Саха (Якутия): Актуально. Объективно. Интересно. Полезно. Перспективно. – Якутск: ОАО «Медиа-холдинг «Якутия», 2014. – 160 с.
2. Осинцева В.М. Статистика: учебное пособие. – Тюмень: Изд-во Тюменского гос. ун-та, 2011. – 388 с.
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., доп. – М: ИНФА-М, 2011. – 352 с. – (Высшее образование).
4. Годовые отчеты ОАО «Алмазы Анабара» за 2010-2013 гг. Источник: <http://alanab.ykt.ru/uploads/files/GODOVOTCH.pdf>

# СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ОЛЕНЕЙ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Азарова Л.В., Баланова М.И.

ФГБОУ ВПО «Якутская ГСХА», г. Якутск

Расчет статистических показателей проведен по данным показателей оленеводства во всех категориях хозяйств Республики Саха (Якутия).

Исходные данные для анализа представлены в Табл.1.

Таблица 1

Динамика численности поголовья оленей во всех категориях хозяйств Республики Саха (Якутия) на начало года, голов

Всего	2010	2011	2012	2013	2014
Абыйский	200 825	200 280	194 903	191 070	177 431
Алданский	424	460	453	524	626
Аллайховский	12 736	12 568	12 740	12 553	11 763
Анабарский	2 686	1 766	1 189	2 764	1 044
Булунский	16 284	17 333	13 871	13 800	13 922
Верхнеколымский	17 608	17 095	16 851	15 821	14 153
Верхоянский	1 057	1 085	1 178	1 122	1 203
Вилуйский	6 785	4 771	4 610	5 036	4 275
Горный	37	60	68	180	187
Жиганский	248	178	189	296	280
Кобяйский	6 603	6 701	6 004	6 322	5 228
Мирнинский	16 188	14 753	15 092	10 103	9 352
Нижнеколымский	16 800	16 838	15 581	15 901	13 904
Оймяконский	18 669	18 425	20 062	19 911	20 377
Олекминский	14 787	16 025	16 926	16 934	13 237
Оленекский	3 822	3 895	4 322	4 930	5 009
Среднеколымский	4 794	4 946	4 915	5 901	5 463
Томпонский	2 846	3 174	3 161	3 164	2 313
Усть-Майский	19 547	18 249	15 887	12 007	10 354
Усть-Янский	715	735	735	507	550
Эвено-Бытантайский	14 657	16 832	17 918	19 217	20 903
Нерюнгринский	16 763	17 426	15 880	16 639	16 182
г. Якутск	6 735	6 945	7 271	7 438	7 106

Рост поголовья оленей достигнут в Абыйском, Алданском, Аллаиховский, Анабарский, Олекминском улусах.

Анализ динамики за 2010 – 2014 год представим в Табл.2, а также на Рисунке 1.

Таблица 2

Динамика численности оленей за 2010 – 2014 годы.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
численность оленей всего по Республике Саха (Якутия)	200825	200280	194903	191070	177431

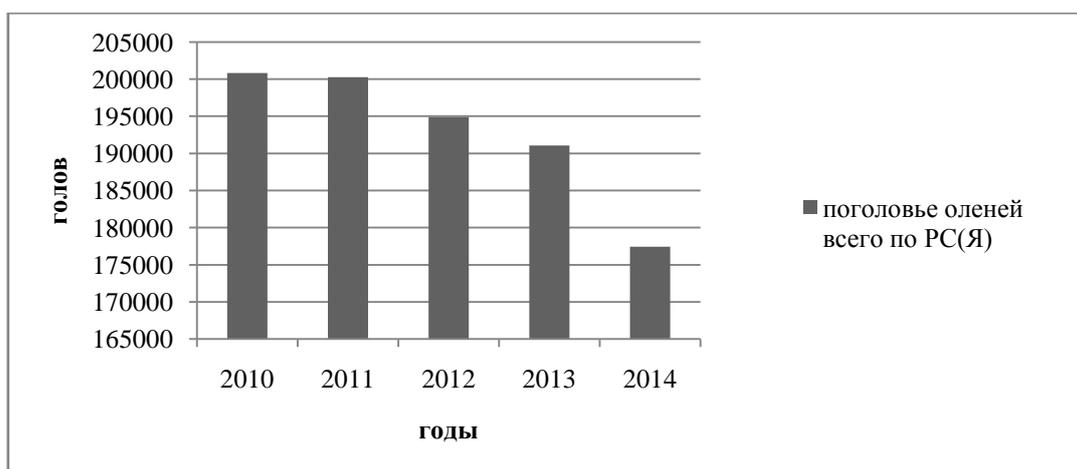


Рис.1. Динамика поголовья оленей по РС(Я) за 5 лет

средний уровень численности оленей за 5 лет  $= \frac{964509}{5} = 192902$  голов.

среднегодовой абсолютный прирост численности оленей за 2010 – 2014 гг. составила:  $\bar{\Delta} = \frac{y_n - y_0}{n-1} = \frac{-39616}{4} = -9904$  голов

среднегодовой темп роста вычитывается по формуле:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} = \sqrt[4]{\frac{177431}{200825}} = \sqrt[4]{0,883} = 0,969 \text{ или } 96,9\%$$

среднегодовой темп прироста:  $\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100 = 96,9 - 100 = -3,1$

При анализе динамики поголовья оленей за период с 2010 – 2014 годы получена отрицательная динамика – рост в среднем на 0,969 т.е. 96,9%. В период с 2010 по 2014 годы темпы роста поголовья оленей снижены. Поголовье оленей снижено в Верхоянском, Жиганском, Кобяйском, Момском, Нижнеколымском, Томпонском и Эвено-Бытантайском улусах.

Одним из тревожных факторов является снижение поголовья оленей в крупных оленеводческих районах республики.

Таблица 3

Данные для корреляционного анализа поголовья оленей и травежа в 22 улусах за отчетный 2014 год

№	Улус	Всего голов (y)	травеж (x)	xy	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>
1	Абыйский	626	19	11894	361	391876
2	Алданский	11 763	1791	21067533	3207681	138368169
3	Аллаиховский	1 044	20	20880	400	1089936
4	Анабарский	13 922	34	473348	1156	193822084
5	Булунский	14 153	1109	15695677	1229881	200307409
6	В-Колымский	1 203	49	58947	2401	1447209
7	Верхоянский	4 275	106	453150	11236	18275625
8	Вилуйский	187	4	748	16	34969
9	Горный	280	3	840	9	78400
10	Жиганский	5 228	1420	7423760	2016400	27331984
11	Кобяйский	9 352	1419	13270488	2013561	87459904
12	Момский	13 904	331	4602224	109561	193321216
13	Н-Колымский	20 377	250	5094250	62500	415222129
14	Оймьяконский	13 237	174	2303238	30276	175218169
15	Олекминский	5 009	358	1793222	128164	25090081
16	Оленекский	5 463	613	3348819	375769	29844369
17	С-Колымский	2 313	214	494982	45796	5349969
18	Томпонский	10 354	502	5197708	252004	107205316
19	Усть-Майский	550	33	18150	1089	302500

20	Усть-Янский	20 903	835	17454005	697225	436935409
21	Эвено-Бытантайский	16 182	739	11958498	546121	261857124
22	Нерюнгринский	7 106	853	6061418	727609	50495236
Итого:		177 431	10876	116803779	11459216	2369449083

Рассчитываем показатель тесноты связи. Таким показателем является линейный коэффициент корреляции:  $r = 0,38$

В нашем случае связь между численностью оленей и травежа умеренная.

Для решения проблем в отрасли и роста эффективности производственных показателей мы рекомендуем:

1. Улучшение условий труда и быта оленеводов
2. Пересмотр механизма бюджетного финансирования, с учетом внедрения стимулирующих мер по повышению качественных показателей в отрасли и повышения доходности работников оленеводства.
3. Организация полного контроля и учета движения структуры стада оленей, повышения качества работ по племенному делу в оленеводстве организованным проведением мероприятий во всех племенных хозяйствах
4. Реализация кадровой политики в оленеводстве, проведение курсов повышения квалификации зоотехников, экономистов и бухгалтеров.
5. Усиление программной и технологической работы с муниципальными районами по развитию оленеводства.
6. Для обеспечения товарности отрасли, поставка технологий промышленного забоя оленей в крупных хозяйствах;
7. Вести работу по укрупнению хозяйств путем кооперации частного сектора, мелких коллективных и муниципальных хозяйств.

#### Список литературы

1. Краткие итоги учета скота по Республике Саха (Якутия) на 1 января 2014 года. Экспресс-информация № 58-Э

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ РАДИАЦИОННЫХ АВАРИЙ НА ПО «МАЯК»

Талалушкина Ю.Н.

Челябинский государственный университет, г.Челябинск

В середине прошлого столетия в Челябинской области произошли три серьезные инцидента, связанные с деятельностью производственного объединения (ПО) «Маяк». В то время не многие за пределами пострадавших районов знали об этом, так как информация была закрытой. Однако в 1990-х гг. в период реформ и развития гласности проблемы загрязненных территорий стали известны и вышли на государственный уровень.

В целях преодоления последствий радиоактивного загрязнения Челябинской и прилегающих областей вследствие деятельности ПО «Маяк» с 1992 года по настоящее время реализуются целевые программы по реабилитации населения и территорий.

В отношении территорий, пострадавших в результате деятельности ПО «Маяк», реализуются следующие программы:

1. Государственная программа РФ по радиационной реабилитации Уральского региона и мерах по оказанию помощи пострадавшему населению на период 1992-1995 годах.
2. Федеральная целевая программа «Социальная и радиационная реабилитация населения и территорий Уральского региона, пострадавших вследствие деятельности ПО «Маяк», на период до 2000 года» (в связи с невыполнением программы Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2000 года № 1034 срок реализации программы был продлен на 2001 год).
3. Федеральная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 года», подпрограмма «Преодоление последствий аварии на ПО «Маяк».
4. Федеральная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2015 года».

5. Областная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на ПО «Маяк» на 2003-2005 годы».

6. Областная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на ПО «Маяк» на 2006-2010 годы».

7. Областная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на производственно объединении «Маяк» и обеспечение радиационной безопасности Челябинской области на 2011-2015 годы».

Общий объем запланированных затрат на реализацию программ составил:

- в течение 1992-1995 годов – 19 триллионов рублей (в ценах 1995 года), из них на капитальное строительство – 76 %, на текущие расходы – 24% [7, С.136]. К текущим расходам относятся затраты на контроль радиационной обстановки и оздоровление загрязненных территорий, охрану здоровья граждан, мероприятия по агропромышленному производству и лесному хозяйству, а также на международное сотрудничество [11, С.170];

- в течение 1996-2000 годов – 1,73 триллионов рублей (в ценах 1996 года), в том числе 1,5 триллионов рублей из средств федерального бюджета, 106 млрд. рублей из средств бюджетов областей и 92 млрд. рублей за счет средств Минатома России [7, С.136];

- в течение 2002-2010 годов в рамках федеральной программы – 4884,3 млн. рублей, (в ценах 2001 года), в том числе:

- 3305,8 млн. рублей из средств федерального бюджета (2848,5 млн. рублей – капитальные вложения),
- 1059 млн. рублей из средств бюджетов областей (939,5 млн. рублей – капитальные вложения)
- 519,5 млн. рублей из внебюджетных источников (498,4 млн. рублей – капитальные вложения).

Из них по подпрограмме «Урал» – 1199,9 млн. рублей, в том числе:

- 799,4 млн. рублей из средств федерального бюджета (621 млн. рублей – капитальные вложения),
- 226,6 млн. рублей из средств бюджетов областей (185,7 млн. рублей – на капитальные вложения)
- 173,9 млн. рублей из внебюджетных источников (152,8 млн. рублей – на капитальные вложения).

- в течение 2003-2005 годов в рамках областной программы – 213770,3 тыс. рублей (в ценах текущих лет), из них на капитальное строительство – 173499 тыс. рублей, в том числе:

- 133117,2 тыс. рублей – из средств федерального бюджета, из них 109500 тыс. рублей – на капитальные вложения,

- 35653,1 тыс. рублей – из средств областного бюджета, из них 24999 тыс. рублей – на капитальные вложения,

- 45000 тыс. рублей – из средств, полученных за переработку отработавших тепловыделяющих сборок, из них 39000 тыс. рублей – на капитальные вложения. [99]

- в течение 2006-2010 годов в рамках областной программы – 391804,8 тыс. рублей (в ценах 2005 года), в том числе:

- 184043,5 тыс. рублей – из средств федерального бюджета (предусмотрены в целевой федеральной программе),

- 132761,3 тыс. рублей – из средств областного бюджета,

- 75000,0 тыс. рублей – из средств, полученных за переработку отработавших тепловыделяющих сборок. [3]

- в течение 2011-2015 годов в рамках федеральной программы – 9317,3 млн. рублей (в ценах соответствующих лет), в том числе:

- 8361,6 млн. рублей за счет средств федерального бюджета (из них: на капитальные вложения – 1971,8 млн. рублей; на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 274,1 млн. рублей; на прочие нужды – 6115,7 млн. рублей),

- 955,7 млн. рублей – за счет средств бюджетов областей.

- в течение 2011-2015 года в рамках областной программы – 370613,1 тыс. рублей (в ценах соответствующих лет), в том числе:

- 69 100,0 тыс. рублей – за счет средств федерального бюджета, полученных в виде субсидий (предусмотрены по федеральной программе),

- 140 813,1 тыс. рублей – за счет средств областного бюджета,

- 160 700,0 тыс. рублей – за счет средств, полученных за переработку облученных тепловыделяющих сборок ядерных реакторов (ОТВС). [2] (Рисунок 1)

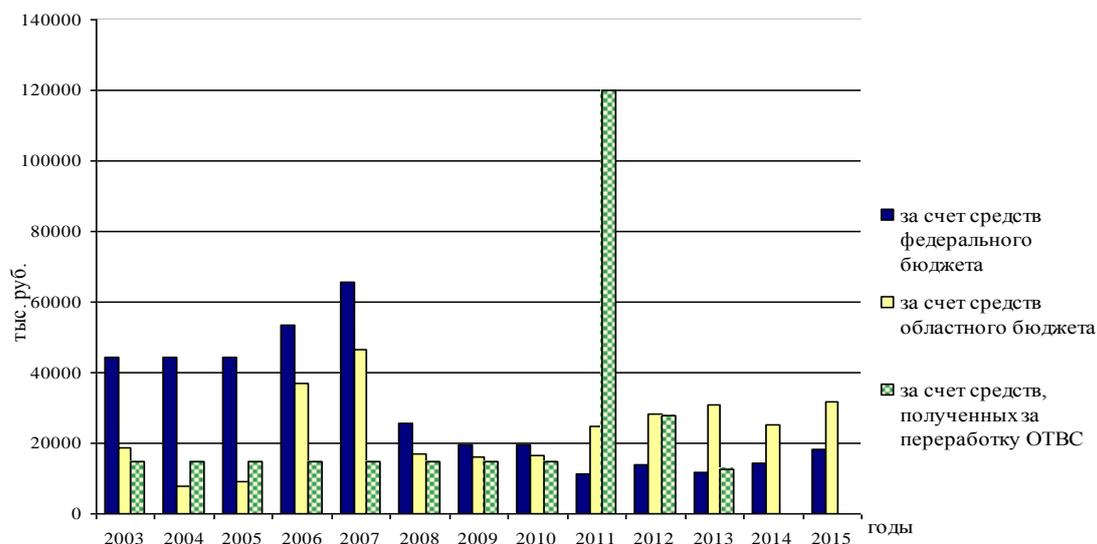


Рис.1. Соотношение запланированных объемов финансирования по источникам финансирования по федеральным и областным программам на 2003-2015

Общие объемы финансирования по федеральной и областной программам на 2011-2015 гг. были изменены Постановлением Правительства Челябинской области от 21.12.2012 № 722-П. Согласно этим данным общий объем финансирования составит 210678,8 тыс. рублей, в том числе:

- 64155,2 тыс. рублей – за счет средств федерального бюджета, полученных в виде субсидий,
- 45000,0 тыс. рублей – за счет средств областного бюджета,
- 101523,6 тыс. рублей - за счет средств, полученных за переработку облученных тепловыделяющих сборок ядерных реакторов (Рисунок 2).

Финансирование реабилитационных мероприятий было начато в 1991 году. Период реализации программы совпал с чрезвычайно сложным периодом в экономической жизни России. Объем выделенных средств составил в 1992 году 79 % от запланированного, в 1993 году – 15 %, в 1994 году – 6,4 %. [11, С.170] В целом за годы реализации первой программы было профинансировано 5,7 % (по капитальным вложениям - 4,6 %, по текущим расходам - 9,2 %), из них:

- по Челябинской области – 6,1 %
- по Курганской области – 4,9 %
- по Свердловской области – 5,2 %
- Минатом России (ПО «Маяк») – 7,9 % [9, С.115].

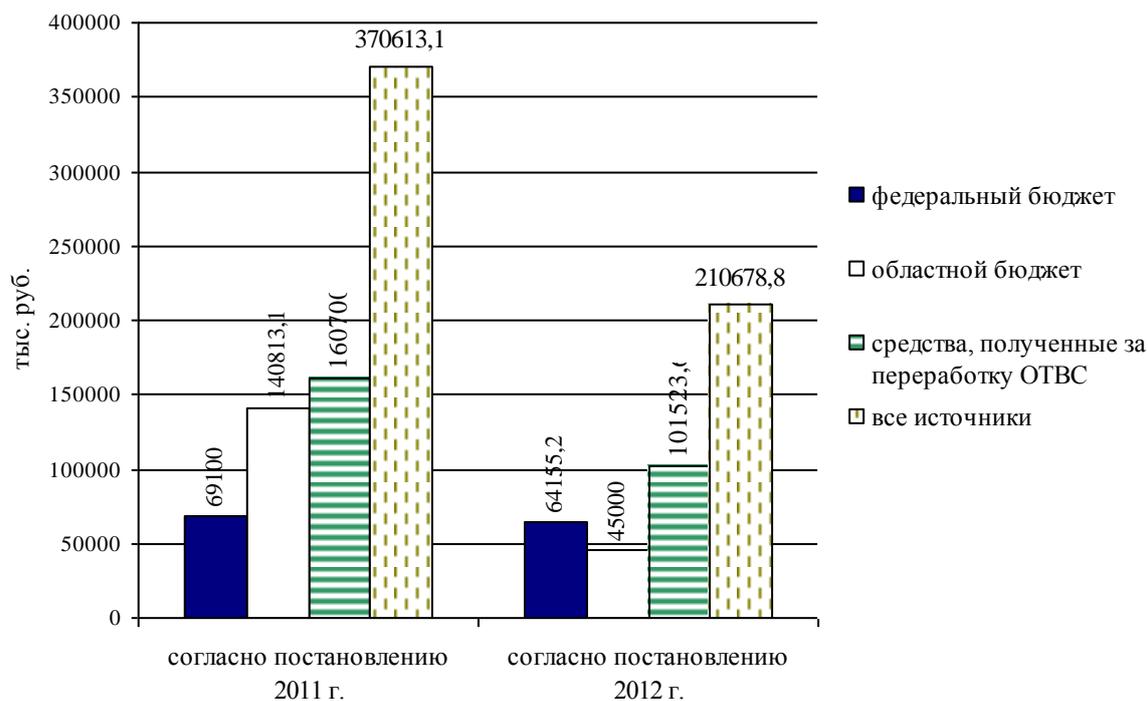


Рис.2. Соотношение первоначально запланированных (согласно постановлению Правительства Челябинской области от 16.03.2011 г. N 69-П) и пересмотренных (согласно Постановлению Правительства Челябинской области от 21.12.2012 г. N 722-П.) объемов финансирования федеральных и областных программ в 2011-2015 гг. в Челябинской области.

Не было реализовано не только запланированного увеличения финансирования к 1995 году, не удалось даже сохранить первоначальный уровень (Табл.1) [1, С.172].

Наибольшие объемы вложений приходятся на Аргаяшский район (преимущественно в начале реализации программы) и город Касли (особенно в 1995 году).

Таблица 1  
Распределение бюджетных ассигнований в 1992-1995 годах на текущие расходы (в ценах 1991 года)

	1992 год		1993 год		1994 год		1995 год		Всего	
	млн. руб.	%								
Аргаяшский район	17,5	29	7,4	16	5,2	20	5,1	15	35,2	21
Касли	11,1	18	8,8	19	7,0	27	12,6	36	39,5	24
Кунашакский район	9,6	16	8,8	19	5,5	22	5,7	17	29,6	18
Красноармейский район	6,6	11	8,0	18	3,7	14	4,1	12	22,4	13
Сосновский район	5,0	8	7,5	16	3,7	14	3,7	11	19,9	12
Кыштым	11,0	18	5,2	12	0,8	3	3,0	9	20	12
Всего	60,8	100	45,7	100	25,9	100	34,2	100	166,6	100
% от запланированного по программе	36,6		36,3		42,0		32,6		36,3	

Фактическое финансирование за 1996-2000 годы составило 34 % от объемов, предусмотренных программой [9, С.115], в том числе:

- 24,8 % из федерального бюджета,
- 33 % из внебюджетных источников,
- более 150 % из областных бюджетов (рис. 3) [1, С.267].

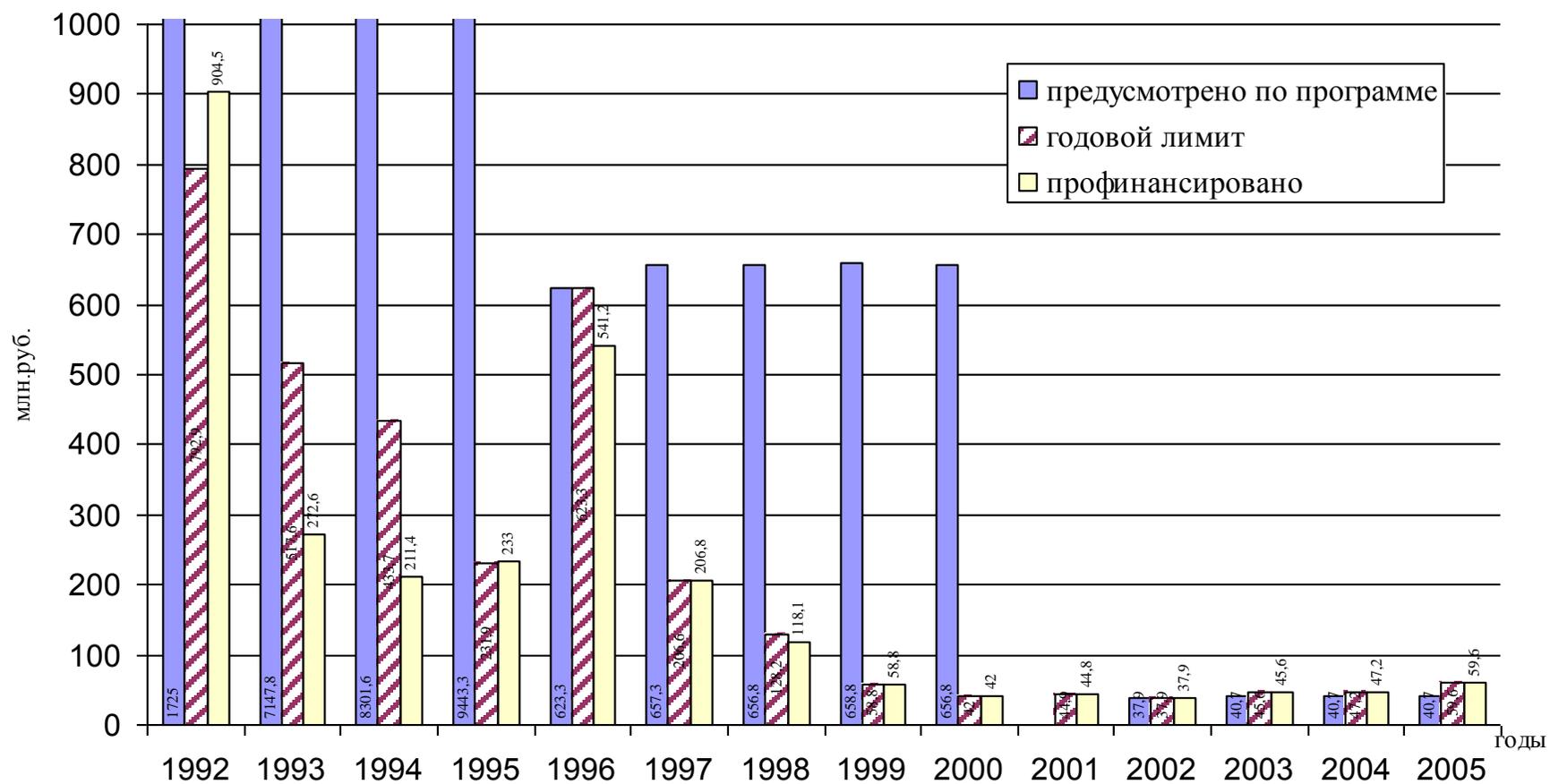


Рис.3. Финансирование федеральных целевых программ в 1992-2005 годах (1992-2001 г. – в ценах 2001 г., 2002-2005 г. – в текущих ценах)

Общий объем фактического финансирования федеральных и областных программ за счет всех источников составил в 2002-2010 годах 8,17 млрд. рублей, в том числе:

– 6,21 млрд. рублей - за счет средств федерального бюджета, 1,91 млрд. рублей - за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации,

– около 50 млн. рублей - за счет средств внебюджетных источников. [8]

Финансирование третьей Федеральной программы на первом этапе (2002-2005 годы) шло опережающими темпами (Рисунок 4) [9, С.115]. Финансирование мероприятий федеральной и областной целевых программ, реализованных в Челябинской области за это время, составило 279,5 млн. рублей, из них:

– капитальные вложения из федерального бюджета – 172800,0 тыс. руб. по федеральной программе (61,8%),

– капитальные вложения из областного бюджета – 70700,0 тыс. рублей по областной программе (25,3%),

– прочие расходы из федерального бюджета – 17500,0 тыс. руб. (6,2%),

– прочие расходы из областного бюджета – 17700,0 тыс. рублей (6,7%).

Наибольшие объемы выделенных средств пришлось на Кунашакский, Аргаяшский и Каслинский районы (Рисунок 4) [9, С.117].

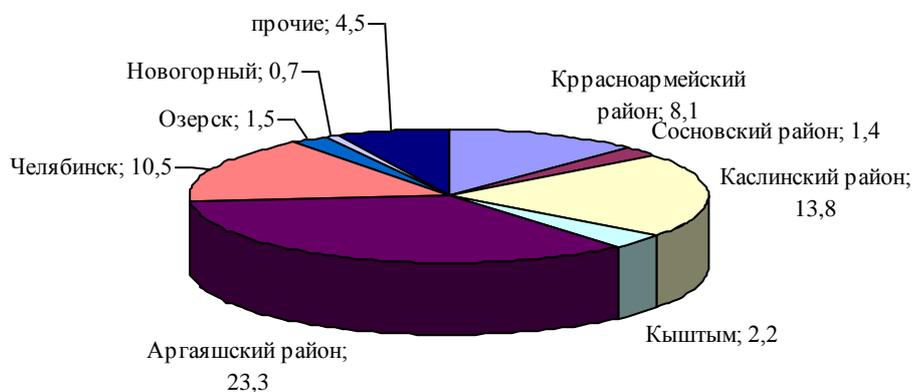


Рис.4. Распределение средств, выделенных на реализацию мероприятий целевых программ в 2002-2005 годах (областной и федеральный бюджеты)

Финансирование второго этапа программы (2006 - 2010 годы) на территории Челябинской области составило 490,7 млн. рублей, в том числе:

– за счет средств федерального бюджета - 212,9 млн. рублей (43 процента от объема выделенных средств);

– за счет средств областного бюджета - 200,7 млн. рублей (41 процент);

– за счет средств, полученных ФГУП "ПО "Маяк" за переработку ОТВС и перечисленных в областной бюджет, – 77,1 млн. рублей (16 процентов).[2]

Фактическое финансирование программ в 2011-2013 годах составило:

– 11200,0 тыс. руб. в 2011 году, 8855,2 тыс. в 2012 году, 13959,1 тыс. в 2013 году – за счет средств федерального бюджета по федеральной программе, в том числе на капитальное строительство – 11200,0 тыс. руб., 8855,2 тыс. руб., 13959,1 тыс. руб. соответственно;

– 61234,3 тыс. руб., 36541,5 тыс. руб., 114462,3 тыс. руб. – за счет средств области по областной программе, в том числе на капитальное строительство 56 060,1 тыс. руб., 36 541,5 тыс. руб., 106 036,4 тыс. руб. соответственно (Рисунок 5). [4; 5; 6]

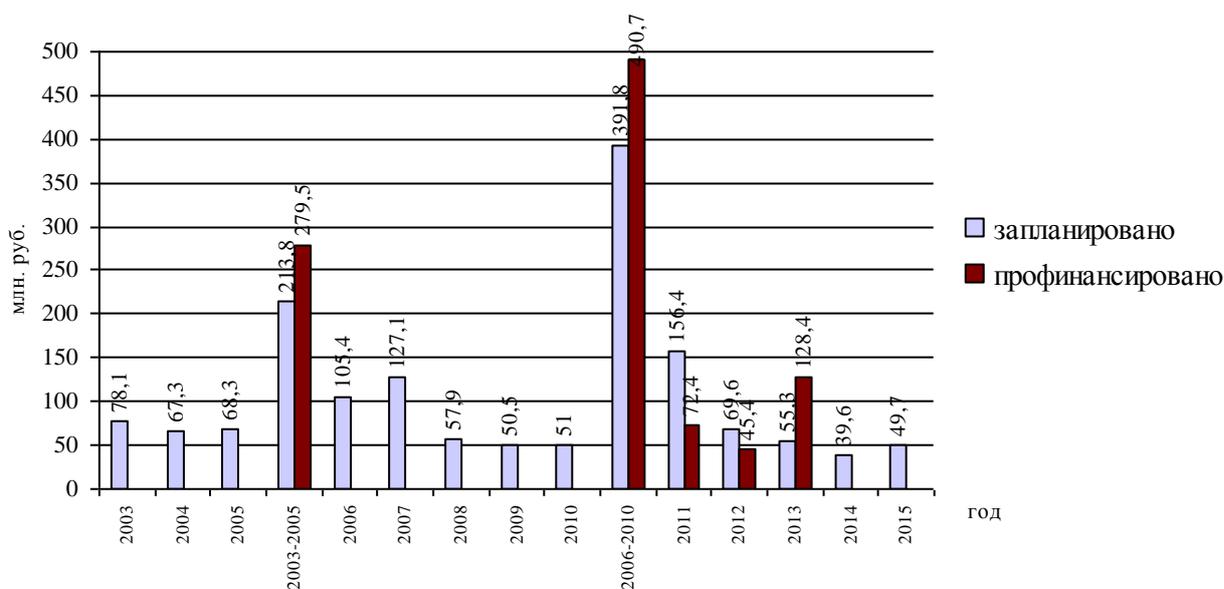


Рис.5. Финансирование федеральных и областных целевых программ в 2003-2015 годах в границах Челябинской области (в ценах текущих лет)

Анализ показывает, что первая Государственная программа явилась серьезным многообещающим государственным актом. Однако, трудная экономическая обстановка, сложившаяся в стране, и недостаточность финансирования программы не позволили осуществить в полном объеме запланированные мероприятия. В результате Программа по вводу объектов была выполнена по:

- жилым домам – на 10,2 % (86700 кв. м);
- общеобразовательным школам – на 2,4 % (160 мест);
- детским дошкольным учреждениям – на 3,1 % (165 мест);
- больницам – на 1,6 % (60 коек);
- поликлиникам – на 12,1 % (235 посещений в смену);
- газовым сетям – на 30 % (81 км). [9]

При разработке концепции и комплекса мероприятий первой реабилитационной программы не были известны и, следовательно, учтены масштабы, уровни и специфика воздействия последствий деятельности ПО «Маяк» на население и территорию региона. Это была программа первоочередных мер по ликвидации последствий аварийных ситуаций, имевших место в прошлом на ПО «Маяк» [9, С.114]. Значительная часть финансовых средств была направлена на оснащение действующих медицинских и санаторно-оздоровительных учреждений современным оборудованием и обеспечение их лекарствами, осуществление постоянного контроля за здоровьем пострадавших граждан, их лечение и реабилитацию. Выполнен значительный объем работ, направленных на снижение риска возникновения новых аварий и катастроф, ликвидацию источников радиоактивного загрязнения. Сокращенное финансирование не позволило реализовать одну из главных задач – ликвидировать сложившееся отставание развития социальной и производственной инфраструктуры территорий, пострадавших от радиационного воздействия, и приблизить уровень их развития, как минимум, к среднему по Российской Федерации. Оказалось возможным лишь частично улучшить социально-бытовую инфраструктуру и снизить уровень социально-психологической напряженности в населенных пунктах, расположенных на радиоактивно загрязненных территориях, но не кардинально изменить уровень обеспеченности пострадавшего населения жильем, объектами здравоохранения, образования и другими [7, С.263].

Финансирование второй Федеральной программы было в относительно большем объеме, чем первой, в результате решены отдельные социально-экономические и психологические проблемы, существующие на территориях радиоактивного загрязнения. Эта программа имела задачи, основанные на опыте реализации предыдущих мероприятий, и исходила из объективно возникших потребностей. В то же время, негативные тенденции сохранились – снижение объемов финансирования к концу программы, что также не позволило решить главной задачи реабилитации – выведение социально-экономических показателей территорий на уровень, необходимый для развития наравне с «чистыми» территориями. Выполнение Программы по вводу объектов было осуществлено по:

- жилым домам – на 15,9 % (24455,8 кв. м);
- общеобразовательным школам – на 34,3 % (2272 мест);
- детским дошкольным учреждениям – на 11 % (25 мест);
- больницам – на 16,5 % (310 коек);
- поликлиникам – на 23 % (25 посещений в смену);
- газовым сетям – на 13,9 % (34 км). [3]

Из приведенных данных видно объемов реального от запланированного финансирования, кроме того этот разрыв увеличивается на последних этапах реализации программ. Также очевидно (особенно в первой программе) завышение реальных возможностей федерального бюджета. Проблемы финансирования были решены в ходе реализации третьей программы. Сравнение хода реализации программ позволяет сделать следующие выводы. Общие объемы планируемого финансирования снижались от первой к последующим программам, что стало причиной уменьшения планового количества вводимых объектов социальной сферы. Прежде всего, это коснулось поликлиник и жилых домов, больниц, детских дошкольных учреждений, общеобразовательных школ.

Финансирование третьей Федеральной и областных программ шло опережающими темпами, что позволило решить определенные проблемы реабилитации и говорить о положительной динамике развития на данных территориях основных целевых ориентиров программ. Выполнение Программы по вводу объектов составило по:

- жилым домам – на 132,4 % (14900 кв. м);
- общеобразовательным школам – на 100 % (180 мест);
- больницам – на 100 % (190 коек);
- поликлиникам – на 88,2 % (150 посещений в смену);
- газовым сетям – на 121,5 % (86,6 км);
- водопроводным сетям – на 282,2 % (42,9 км). [2]

Четвертый этап реализации программ осуществляется в рамках финансирования федерального и областного бюджетов в полном объеме, однако средства, полученные ПО «Маяк» за переработку отработавших тепловыделяющих сборок ядерных реакторов не позволяют провести полное финансирование. Так, например, в 2011 году размер их составил 40 % от запланированного. В то же время наметившаяся динамика (в 2013 году за счет средств, полученных за переработку ОТВС, выполнены мероприятия областной программы на общую сумму 109,5 млн. руб., то есть 97,3% от запланированного объема финансирования [4]) позволяет говорить о возможной реализации целевых ориентиров программ к 2015 году.

#### Список литературы

1. Даванков А.Ю. Социально-экономическая оценка природно-техногенных комплексов / А.Ю. Даванков; Рос. АН. Урал. отд-ние. Ин-т экономики. – Екатеринбург, 1998. – 231 с.
2. Областная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на производственном объединении «Маяк» и обеспечение радиационной безопасности на 2011-2015 годы». URL: <http://mineco174.ru/programmy/oblastnye-programmy/297> (дата обращения 28.03.2014)
3. Областная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на производственном объединении «Маяк» на 2006 - 2010 годы». URL: <http://law7.ru/magnitogorsk/act0j/d477.htm> (дата обращения 28.03.2014)
4. Отчет о реализации областной целевой программы «Преодоление последствий радиационных аварий на производственном объединении «Маяк» и обеспечение радиационной безопасности Челябинской области» на 2011-2015 годы в 2013 году. URL: <http://mineco174.ru/radiatsionnaja-bezopasnost/radiatsionnaja-reabilitatsija/preodolenie-posledstvijj/2725> (дата обращения 22.04.2014)
5. Отчет о реализации областной целевой программы «Преодоление последствий радиационных аварий на производственном объединении «Маяк» и обеспечение радиационной безопасности Челябинской области» на 2011-2015 годы в 2012 году. URL: <http://mineco174.ru/radiatsionnaja-bezopasnost/radiatsionnaja-reabilitatsija/preodolenie-posledstvijj/2337> (дата обращения 22.04.2014)
6. Отчет о реализации областной целевой программы «Преодоление последствий радиационных аварий на производственном объединении «Маяк» и обеспечение радиационной безопасности Челябинской области» на 2011-2015 годы в 2011 году <http://mineco174.ru/radiatsionnaja-bezopasnost/radiatsionnaja-reabilitatsija/preodolenie-posledstvijj/2336> (дата обращения 22.04.2014)

7. Последствия техногенного радиационного воздействия и проблемы реабилитации Уральского региона / М-во Рос. Федерации по делам гражд. обороны, чрезвычайн. ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий; под общ. ред. С.К. Шойгу. – М.: Комтехпринт, 2002. – 287 с.
8. Федеральная целевая программа «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2015 года». URL: <http://mineco174.ru/programmy/federalnye-programmy/1916> (дата обращения 28.03.2014)
9. Челябинская область: ликвидация последствий радиационных аварий / Под редакцией проф. А.В. Аклеева. – Челябинск: Юж.-Урал. кн. изд-во, 2006. – 344 с.

## **СЕКЦИЯ №22.**

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

#### **РЕДАКЦИОННЫЙ ПЕРСОНАЛ И РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА В УСЛОВИЯХ КОНВЕРГЕНЦИИ СМИ**

**Костина Е.П.**

Московский государственный университет печати им. И. Федорова, г.Москва

Совершенствование технологий, которые оказывают непосредственное влияние на информационный рынок, существенно меняют привычные формы медиапотребления и заставляют многие СМИ искать пути для удержания собственных позиций. В современном мире спрос требует моментальной поставки новейшей информации, поэтому традиционная цепочка «автор - издательство - типография - оптовая торговля - розничная торговля - потребитель/читатель» работает слишком медленно, чтобы удовлетворить требования автора к доступности его работы, так же как и требования читателя на получение актуального материала в любой момент, когда он пожелает его приобрести, по доступной цене.

Для решения этой проблемы издатели используют стратегию мультиформатного подхода в своей деятельности. Он направлен на диверсификацию деятельности и использование всех возможных медийных носителей с целью предоставления потребителям информации во всех существующих в настоящее время формах. [1]

Существует огромное количество разнообразных носителей, на которых можно доставлять одно и то же издание, в той форме, в которой этому конкретному читателю удобнее. Одна и та же «газета» может приходиться к читателю в виде e-mail или sms-рассылки, в виде постов блога, записей в твиттере, RSS-потока или подкаста, в виде печатной ежедневной газеты или как глянцевого журнал с выборкой самого интересного и популярного у онлайн-читателей. Конвергенция не только кардинально изменяет организационную структуру СМИ, но и формирует новые жанры и форматы, технически позволяющие объединить в себе текстовые, визуальные, аудиальные, аудиовизуальные, графические, анимационные и другие элементы.

По такому пути несколько лет назад пошли, например, редакция газеты «Комсомольская правда», «Российская газета», «Известия», «Ведомости». Кроме бумажного издания они ежедневно стали обновлять информационный сайт, вводя в него не свойственные газетным изданиям аудио- и видеопубликации. Таким образом издатели пошли по пути конвергенции, под которой в медиасфере понимается слияние технологий, позволяющих разным техническим носителям доставлять информацию пользователю или потребителю. В основе технологической конвергенции медиа лежит процесс дигитализации, перевода содержания в цифровую форму, который «уравнивает» печатное слово и движущееся изображение. Это также слияние прежде различных и разобщенных медиа, в результате чего образуется мультимедийный продукт. Кроме того, создается новый интегрированный рынок, на котором неразрывными связями скрепляются мультимедийные услуги, сетевое обслуживание, создание программных продуктов.

Стратегии конвергенции построены на одном основополагающем принципе – на однократном производстве содержания и его множественному тиражированию. Это экономит время и деньги, способствует выживанию в условиях жесткой конкуренции и удовлетворению клиентов (потребителей информации и рекламодателей).

С одной стороны, масса новых тенденций в развитии СМИ дает больше возможностей захвата новых аудиторий и внедрения новых услуг. С другой, сохранять лидерство на рынке все сложнее: необходимы радикальные изменения в редакции, нужно сокращать издержки, одновременно повышая качество работы.

Безусловно, цифровой способ передачи контента гораздо экономичнее выпуска печатных изданий, так как не требует расходов на бумагу, типографские услуги, распространение периодики через сеть газетных киосков и почтовые отделения, позволяет снижать себестоимость доставки, на что уходит основная часть расходов редакций газет и журналов, но возникает один из значимых вопросов мультимедийного издания – оптимальная величина редакционного коллектива и система оплаты труда.

Очевидно, совершенно неэффективно создавать отдельную редакцию для каждого носителя. Если на одно и то же мероприятие отправятся 4-5 журналистов от одной медиакомпании: один будет писать для традиционной газеты, второй – для электронной, третий – для рассылки, четвертый – для подкаста. Расходы на освещение одного события могут быть неоправданно завышены, ведь каждый час работы журналиста стоит денег. И необходимо задуматься, какова эффективность каждого этого часа.

Мультимедийная редакция в первую очередь создаёт нужный и актуальный контент, а потом размещает его на все доступные ей платформы. Группа журналистов занимается раскрытием темы, а затем распределяет собранную информацию между различными носителями информации. Некоторые формы доставки могут быть сформированы полностью автоматически, например, рассылка заголовков (возможно, с разбивкой по рубрикам или темам). Для многих форм полная автоматизация невозможна, но некоторые процессы можно автоматизировать для того, чтобы у журналистов больше времени оставалось именно на журналистику. [2]

Это эффективнее с точки зрения экономики работы редакции, это позволяет заниматься в первую очередь сбором и обработкой информации, не ограничивая себя рамками одного формата, это позволяет более эффективно использовать труд журналиста. Как же оплатить труд такого журналиста?

Различные системы оплаты труда эффективно применяются в зависимости от концепции СМИ и редакционной политики. Однако в большинстве случаев средства массовой информации не применяют в чистом виде ту или иную систему. Как правило, штатные журналисты получают зарплату, складывающуюся из утвержденного оклада и гонораров за подготовленные материалы:

1. Оклад – условно-постоянная величина, находящаяся в прямой зависимости от уровня профессионализма, предыдущего опыта работы и широты мировоззрения журналиста. Например, заработная плата автора постоянной колонки или редактора рубрики выше, чем оклад рядового журналиста, пишущего хронику.

2. Гонорар – условно-переменная величина, которая определяется в точке пересечения трех параметров: количества сданных материалов за календарный месяц, их качества подготовки и своевременного предоставления на утверждение главному редактору.

Такая система не дает объективной оценки работы журналиста. Специалисты-разработчики современных систем оплаты труда, едины в следующем:

1. Тарифно-окладная система безнадежно устарела и не отвечает реалиям сегодняшнего дня.

2. Направленность системы стимулирования должна соответствовать тактике и стратегии управления хозяйствующим субъектом, его подразделениями и персоналом. Расстановка приоритетов между различными заданиями должна производиться не административными методами, а иметь объективный экономический характер.

3. Стимулирующие выплаты должны быть тесно увязаны с индивидуальными и коллективными результатами.

4. Их величина должна быть для работника существенной и значимой.

5. Рост заработной платы относительно роста производительности труда должен быть регулируемым в соответствии с задачами планирования.

6. Система стимулирования должна признаваться работниками понятной и справедливой.

В последние годы эти задачи успешно решают гибкие бестарифные системы оплаты труда.

Гибкие – потому, что система может трансформироваться под практически любые задачи оперативного планирования и стимулирования.

Бестарифные – потому, что базовые параметры заработной платы – ставки, оклады, тарифы, минимальные зарплаты определяются исходя из конъюнктуры рынка труда в регионе, характера, целей и задач бизнеса, кадровой политики руководства.

Для хозяйствующего субъекта, работающего в условиях рынка, все параметры зарплаты, регламентируемые законом (кроме ее минимального уровня), могут иметь только рекомендательный характер.

Работник получает возможность заработать большее количество денег при условии хорошей работы, но – только при достижении издателем СМИ высоких итоговых результатов, на которые он может повлиять и за которые несет ответственность.

Одна из имеющихся и активно внедряющихся в хозяйствующих субъектах различных сфер систем оплаты труда выглядит следующим образом.

Заработная плата определяется как:

- Оплата стоимости затраченного труда — ЗПТ (повременный вклад);
- Оплата итогов (результатов) труда — ЗПИ (сдельный вклад).

Исходя из этого, зарплата каждого работника планируется по четырем основным параметрам:

1. Ставка — плановая (договорная) заработная плата.
2. Соотношение двух частей Ставки: ЗПТ и ЗПИ.
3. Переменные компоненты зарплаты, составляющие ЗПИ (ЗПЛ — за выполнение личных планов; ЗПО — за итоги работы своего подразделения (отдела); ЗПС — за итоги работы смежной службы или всей организации);
4. Минимум заработной платы — ЗП мин.

Ставка устанавливается с учетом стоимости работника на целевом рынке труда. Ставка — это оплата за компетенцию, т. е. за знания, умение, личностные качества и потенциал работника, а не только за занимаемую должность. Ранжируя ставки, нужно установить между ними диапазон от минимума к максимуму, размер перекрытия от ранга — к рангу. В "лестнице" Ставок нельзя допускать, например, чтобы подчиненный мог получать несущественно меньше, на уровне, и тем более, больше, чем начальник. Рост в зарплате (переход по "ступеням" из ранга в ранг) должен быть существенным, чтобы у работника был стимул к должностному росту.

Доля зарплаты за итоги (ЗПИ) в составе ставки зависит от степени влияния должности работника на итоги выполнения основных показателей производственно-хозяйственной деятельности организации, его подразделений или личных планов. Причем, чем больше значимость функций, тем больше доля.

Величина ЗП мин введена к роли только ограничителя снижения уровня зарплаты при самых неблагоприятных сочетаниях различных итогов, снижения ЗП за качество труда, т. е. ЗП мин не допускает начисления фактической зарплаты ниже установленного минимума.

Величина минимальной зарплаты индивидуальна, зависит от статуса работника, его ценности для организации и должна не только обеспечивать работнику социальную защиту, но и удерживать нужных специалистов от желания искать новое место работы.

Как правило, уровень ЗП мин. устанавливается в размере 50-70% от ставки.

Оплата за выполнение личных планов (компонента ЗПЛ) — индивидуальная сдельная оплата труда — представляет самую действенную составляющую стимулирования.

Она основывается на непосредственном результате труда: работник получает плановую зарплату за 100%-ное выполнение задания (комплекса заданий) и дополнительный заработок — за перевыполнение плана.

Групповые схемы стимулирования результативности (компоненты ЗПО и ЗПС) ориентированы на интересы и нужды организации. Наиболее целесообразна такая схема, при которой группа работает как одна команда, выполняя взаимосвязанные задачи. В этих ситуациях измерить индивидуальный вклад каждого довольно сложно. [3]

Зарплата руководителя подразделения также должна зависеть от итогов выполнения плана отдела, поскольку это и есть основной показатель успешности его работы.

При равных планах разница в результативности и, соответственно, в зарплате разных работников (за счет профессионализма, активности) может находиться в диапазоне до 15-20%.

Важный инструмент управления персоналом — стимулирование качества труда на всех уровнях — от топ-менеджеров до рядовых исполнителей функциональных служб.

Современные подходы к системе планирования и оплаты труда персонала редакции дают возможность издателю реализовать оптимальную кадровую и редакционную политику для повышения конкурентоспособности издания и устойчивой работы на рынке медиаиндустрии.

#### Список литературы

1. В.Б. Лукин, В.В. Атаман, Н.А. Панова, Н.С. Зюков Управление издательской деятельностью: Учебное пособие. М: МГУП, 2012
2. <http://silamedia.ru/hsemediabook.pdf>
3. [http://www.cfin.ru/management/people/motivation/payment\\_system.shtml](http://www.cfin.ru/management/people/motivation/payment_system.shtml)

## СЕКЦИЯ №23.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

#### ВНЕШНЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Султанов З.С. д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»  
Шарипова А.Г. к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Российско-Таджикский славянский университет, г.Душанбе

Миграционные процессы в современном Таджикистане усилились после распада Советского Союза и единого народнохозяйственного комплекса. Первые миграционные потоки были следствием межнациональных и межэтнических отношений, которые существенно повлияли на характер, масштабы, формы и направления трудовой миграции (эмиграции) населения. В начале 90-х годов на постсоветском пространстве резко сократились размеры естественной социально-экономической миграции (на учебу, на работу, по семейным обстоятельствам, на отдых и туризм и т.д.) и значительно возросла вынужденная миграция, вызванная угрозой жизни из-за межнациональных конфликтов, войн, чрезвычайными ситуациями, дискриминализацией в правах и другие. В дальнейшем на миграционные процессы больше стали влиять экономические проблемы. В государствах содружества и в том числе в Республике Таджикистан стали проявляться издержки распада единого государства и проблемы переходного периода, которые чувствительно повлияли в первую очередь на уровень жизни населения. К тому же из-за характера и скорости реформирования экономики и неприспособленности общества к новым рыночным условиям социально-бытовые положения населения и экономическое состояние государства в отдельных странах и особенно в Республике Таджикистан стали резко ухудшаться. В подтверждение этого тезиса приведем следующие официальные данные (Табл.1).

Начиная с 1992г. проблемы и издержки переходного периода (безработица, повышение цен, снижение уровня реальных доходов заработной платы, сокращение объемов производства) в республике стали проявляться. Только за первые пять лет реформы производство ВВП в расчете на душу населения в сомони уменьшилось в 32, 4 раза. Число незанятого населения возросло с 555 тысяч человек до 1,109 тысяч человек, и тенденция постоянного роста число незанятого населения в последующие годы продолжалась в сторону усиления.

Таблица 1

Показатели экономического состояния и уровня жизни населения [2].

Показатели	1991	1994	1995	1996	1997	2005
ВВП в ценах 2005г. млн. сомони	11607,0	6577,1	4534,3	3777,1	3841,3	7206,6
ВВП на душу населения, сомони	2136,3	1180,1	800,0	658,6	659,7	1050,0
Индекс потребительских цен в % к предыдущему году	1993к 1992г. 2236,1	339,5	543,1	370,2	171,7	107,8
Трудовые ресурсы, тыс. человек	2526	2688	2811	2840	2909	3893
Занятое население	1771	1855	1853	1731	1791	2112
Среднемесячная заработная плата, в долларах США	370 сов. рублей	17,3	8,8	10,1	8,9	26,8

За период 1991-1996 гг. среднемесячная заработная плата работников с 370 советских рублей уменьшилась до 10,1 долларов США в месяц. Эти цифры наглядно характеризуют состояние экономики республики и положение ее жителей в первые годы суверенитета. Изложенная выше ситуация привела к усилению миграционных процессов и поиску ресурсов для жизнеобеспечения.

В республике внешняя трудовая миграция активно проявилась в 1994 году. Первую группу внешних трудовых мигрантов составили беженцы войны, которые уже работали и жили во всех областях Российской

Федерации, в Узбекистане, Киргизстане, Казахстане. В последующие годы внешняя трудовая миграция усилила свои обороты, и все больше трудоспособное население республики выезжало в другие страны в поисках заработка для содержания своих семей. Обследования специалистов, изучающих трудовую миграцию, показали, что из общего числа внешних трудовых мигрантов более 90% устремляются в Российскую Федерацию, около 5% в Казахстан, остальные и другие страны ближнего и Дальнего зарубежья.

Изучение миграционных процессов и оценка количества внешних трудовых мигрантов в Республике Таджикистан в настоящее время базируется на данных различных статистических источников (переписи населения, текущий учет, социологические обследования и др.). Данные текущего учета трудовой миграции позволяют изучить направления миграционных потоков и их структуру на постоянное место жительства, а временная трудовая миграция, которая составляет в республике подавляющую часть, не учитывается. Периодические переписи населения проводятся с большим интервалом времени. Потому в республике нет достаточно достоверного источника данных о внешних трудовых мигрантах, и в этой связи разные источники дают разные данные о количестве и качестве внешних трудовых мигрантов. Они колеблются от 800 тыс. до 1,5 млн. человек и судя по объему денежных и товарных переводов в республику от внешних трудовых мигрантов, близкой к истине является цифра 1,5 млн. человек.

Велика роль трудовой миграции и денежные переводы внешних трудовых мигрантов, которые постоянно растут для субсидирования экономической и социальной стабильности Республики Таджикистан, использования семьями трудовых мигрантов на финансирование разнообразных нужд, о чем свидетельствуют данные Табл.2.

Таблица 2

ВВП, расходы государственного бюджета и др. показатели [1].

Показатели	2010 г.	2013 г.	Рост, %
ВВП всего млн. долл.	5653	8513,5	150,3
на душу населения, долл.	742	1043	140,5
Экспорт всего млн. долл.	1195,3	1163,1	97,3
Импорт всего, млн. долл.	2657,8	4121,3	155,1
Расходы государственного бюджета всего млн.долл.	1536	2401	156,3
Денежные переводы трудовых мигрантов, млн. долл.			
На душу населения, долл.	2284	4250	186,1
Денежные переводы трудовых мигрантов к ВВП, %	300	521	173,6
	45,9	49,9	108,7

Анализ данных таблицы показывает, на сколько важно для Республики Таджикистан внешняя трудовая миграция и денежные переводы трудовых мигрантов. Только в 2013 г. банковские денежные переводы трудовых мигрантов составили 4,25 млрд. долларов США и за последние три года они возросли более чем в 1,8 раза. В расчете на душу населения денежные переводы в 2013г. составили 521 доллар США, а расходы Государственного бюджета – 195 долларов или почти в 1,8 раза меньше.

В 2013г. денежные (банковские) переводы трудовых мигрантов к ВВП составили почти 50%. Уместно отметить, что это лишь официальные денежные переводы, а сколько денег от внешних трудовых мигрантов поступает в республику по неформальным каналам (переводы почтовой службой, наличность через знакомых, перевоз с собой наличные деньги, бытовой техники, одежды и т.д.) учет не ведется и никому не известно. Можно только экспертно, основываясь на данные социологического исследования, приблизительно определить объем денежных переводов неформальными методами.

По данным анкетного опроса, проведенного кафедрой финансов и кредита РТСУ, возвратившихся на Родину трудовых мигрантов соотношение официального и неформального перевода денег составили, примерно 70% через банки, 30% по другим каналам. Общая сумма денежных переводов с учетом неформальных каналов в 2013 г. составит – 6,071 млрд. дол.

Как известно, обеспеченность внутреннего рынка Республики Таджикистан товарами зависит от импорта товаров, а покупка товаров и услуг в других странах осуществляется с использованием свободно конвертируемой валюты, которую надо заработать за счет экспорта. Соотношение между экспортом и импортом всегда в пользу

последнего, так только в 2013г. импорт был почти в 5,8 раза больше экспорта и дефицит торгового баланса в объеме около 4 млрд. долларов финансируется за счет денежных переводов внешних трудовых мигрантов [1].

В республике внешняя трудовая миграция под влиянием социально-экономических факторов постоянно растет, сальдо трудовой миграции продолжает оставаться отрицательным, растет как сезонная, так и постоянная внешняя трудовая миграция, которая стала неотъемлемой частью нашей реальной экономики, образом жизни большинства активной части населения, для которых трудовая миграция превратилась в основной вид деятельности, они уже привыкли к этой ситуации и не знают других способов улучшения своей жизни, их денежные и товарные переводы превратились в главный источник финансирования импорта товаров и услуг, формирования инвестиционных ресурсов банковской системы, материальной основой развития индивидуального и малого предпринимательства в республике. В ближайшей перспективе численность внешних трудовых мигрантов все будет расти, будет увеличиваться трудовая миграция женщин. В этой связи становится очень актуальным вопрос адаптации наших внешних трудовых мигрантов в принимающей стране, усиления регулирования миграционных процессов с учетом социально-экономического развития принимающих регионов, национальной совместимости, климатических условий.

Следует на межгосударственном уровне принимать меры по интеграции трудовых мигрантов, усилить роль планирования и регулирования миграционных процессов, контролировать за их движением, исключать спонтанные миграционные потоки, заниматься очень серьезно вопросами изучения русского языка, законов и нормативных актов по трудовой миграции. Сегодня трудовая миграция самая важная сфера в нашей республике, ею надо управлять должным образом.

Миграция рабочей силы удовлетворяет спрос на вакансии там, где ее невозможно удовлетворить за счет внутренних ресурсов. Правительство стран-доноров и стран-реципиентов рабочей силы должны контролировать потоки миграции рабочей силы. Утечка мозгов является серьезной проблемой для развивающихся стран-доноров, так же как нелегальная миграция – для стран реципиентов. Политика контроля миграции должна быть сбалансированной, для того чтобы не поощрять нелегальную миграцию, одновременно не должна быть достаточно суровой, чтоб не создавать препятствий для притока необходимой рабочей силы.

Правительство Республики Таджикистан и ответственные государственные структуры должны принимать меры по регулированию миграционных процессов, серьезному изучению русского языка в школах и подготовке квалифицированных рабочих, ориентированных на рынке труда Российской Федерации, как основной принимающей страной.

#### **Список литературы**

1. Банковский статистический бюллетень. – Май 2013/5 (214)
2. Таджикистан: 15 лет государственной независимости. Статистический сборник. Душанбе, 2006.
3. Трудовая миграция, денежные переводы внешних трудовых мигрантов, развитие предпринимательства в РТ. Материалы Республиканской научно-практической конференции. Душанбе, 2011, 187 стр.

## **СЕКЦИЯ №24.**

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

#### **ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Дроботов С.Е.**

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, г.Гатчина

Многочисленные исследования и наблюдения свидетельствуют, что систематические занятия физической культурой и спортом (ФКС) оказывают позитивное воздействие на многие аспекты человеческого капитала – такие, как трудоспособность, коммуникативность, устойчивость к болезням, интеллектуальная и физическая активность, продолжительность жизни, частичный или полный отказ от вредных привычек [6, 7, 8, 12, 14]. Поэтому для отечественной науки стало свойственным осмысление роли ФКС в достижении государством социально-экономических целей, как наиболее действенного и наименее затратного средства [10, 11].

По данным Министерства спорта РФ численность систематически занимающихся ФКС составляет 27,5 процента от всего населения страны, что недостаточно для эффективной реализации социальной, экономической и оздоровительной функций ФКС [13]. Дальнейший рост числа занимающихся осложняется тем, что услуги ФКС конкурируют за потребителя с большим количеством разнообразных развлекательных и досуговых услуг (услуги кинотеатров, театров, ночных клубов и дискотек, музеев, концертов и т.д.). Поэтому необходимо увеличение привлекательности физкультурно-спортивных услуг, в том числе и за счет повышения их качества. В этой связи актуально изучение управления качеством услуг ФКС.

Управление качеством физкультурно-спортивных услуг осуществляется на национальном (национальная политика России в области качества услуг ФКС), региональном (политика в области качества услуг ФКС федеральных округов и субъектов РФ) и организационном (политика в области качества физкультурно-спортивных организаций и учреждений и их функциональных подразделений) уровнях. Достичь существенных изменений качества услуг ФКС и в полной мере удовлетворить потребность населения в двигательной активности возможно только при согласованном управлении качеством на всех уровнях.

В рамках исследования рассмотрим региональный уровень, который обеспечивает согласование интересов национального и организационного уровней, и при этом проводит собственную политику в области качества физкультурно-спортивных услуг. Именно от региональной политики зависит дальнейшее развитие сферы ФКС.

За субъектами РФ закреплены обширные права и полномочия по разработке и реализации мероприятий экономического и социального развития регионов на основе повышения качества предоставляемых услуг. Многие субъекты РФ уже сформулировали и реализуют свою политику в области качества услуг ФКС. Так политика в области качества физкультурно-спортивных услуг Красноярского края была утверждена постановлением совета администрации от 26 июня 2007 г. [5]. Отражена она также в постановлениях Белгородской [2], Кировской [1], Томской областей [3], Чеченской [4] республики и др.

Основу политики в области качества услуг ФКС составляет решение таких задач, как доступность услуг ФКС (расположение объектов спортивной инфраструктуры и стоимость услуг); обеспечение обратной связи (получение оценки качества услуг потребителями); ориентация поставщиков в вопросах качества услуг на требования потребителей (возможность влияния клиентов на качество услуг); способствование пропаганде здорового образа жизни, развитию сферы ФКС; содействие в повышении конкурентоспособности услуг (непрерывное повышение качества услуг). Решение данных задач необходимо для увеличения числа граждан региона занимающихся физической культурой и спортом, создания благоприятных условий для организаций (учреждений) в получении государственных заказов, льготного кредитования и страхования.

Успешная реализация региональной политики в области управления качеством услуг ФКС основано на применении ряда принципов, основными из которых являются следующие: целенаправленности; приоритета качества; адаптивности; партнерства; ответственности и компетентности; реальности; комплексности; результативности; четкости, доступности и понятности политики региона в области качества услуг ФКС [9, с. 332].

Принцип целенаправленности (адресности) подразумевает формулирование четких целевых установок политики региона в области качества услуг ФКС. Причем центром данной политики должен быть человек. Достижение целевых установок невозможно без решения задач по созданию национального самосознания и формирования у населения понимания важности занятий ФКС, как одного из главных факторов социального и экономического благополучия региона и как следствие — благополучие страны.

Приоритет качества основан на определении качества услуг ФКС как одного из основных направлений развития социальной сферы региона.

Принцип адаптивности предполагает постоянное развитие и реагирование на изменчивость внутренней и внешней социально-экономической ситуации региона.

Принцип партнерства означает необходимость привлечения к процессу разработки и реализации политики качества услуг ФКС представителей федеральных органов власти, министерств и ведомств, органов управления ФКС муниципальных образований субъекта, подведомственных организаций, физкультурно-спортивных объединений и иных общественных объединений, организаций и учреждений смежных отраслей и сфер деятельности.

Под комплексностью следует понимать взаимосвязь политики региона в области качества услуг ФКС с другими направлениями его социальной и экономической политики.

Принцип ответственности и компетентности связан с необходимостью четкого определения ответственных за разработку и реализацию политики качества услуг ФКС, а также за разграничение обязанностей и полномочий среди компетентных лиц.

Реальность характеризует необходимость разработки политики качества услуг ФКС исходя из сложившейся социально-экономической ситуации в регионе, перспектив ее развития, имеющихся возможностей и ограничений.

Принцип результативности означает, что возможна и необходима качественная и количественная оценка происходящих изменений в рамках реализации политики качества физкультурно-спортивных услуг региона.

Четкость, доступность и понятность заключается в том, что политика региона в области управления качеством услуг ФКС оформляется в виде программы, которая содержит однозначные и понятные для населения положения. Программа должна быть доступна для всех, что также подразумевает право и возможность каждого гражданина участвовать в ее разработке.

Программа определяет основные направления деятельности и цели региона в данной области с учетом региональной специфики (инвестиционного, инновационного, ресурсного, духовного и других потенциалов развития), положительного опыта в области управления качеством услуг ФКС российских и зарубежных регионов, и при обязательном согласовании с национальной политикой в области качества услуг ФКС. При разработке и реализации программы следует учитывать следующие факторы: роль органов государственной власти как лидера в решении проблем, связанных с качеством; необходимость вовлечения в реализацию политики всех организаций (учреждений) региона; ориентация на человека как личность и как потребителя физкультурно-спортивных услуг; необходимость постоянного улучшения всех сфер деятельности.

Следует отметить, что важнейшей составляющей успеха является заинтересованность руководства региона в формировании и реализации политики управления качеством услуг ФКС. Региональным органам власти следует исходить из того, что управление качеством услуг ФКС является неотъемлемой частью социально-экономической политики и залогом социально-экономического роста региона.

#### Список литературы

1. Постановление Правительства Кировской области от 07.06.2005 № 35/126 (ред. от 11.09.2007) "Об утверждении стандартов качества предоставления бюджетных услуг" // Вести. Киров, 28.06.2005, № 45 (809).
2. Постановление правительства Белгородской обл. от 09.06.2006 № 135-пп (ред. от 27.10.2014) "Об утверждении стандартов качества бюджетных услуг" // Белгородские известия, 9.05.2006, № 131.
3. Постановление Администрации Томской области от 4.06.2008 № 108а "Об утверждении стандартов качества бюджетных услуг в области молодежной политики, физической культуры и спорта" // Собрание Законодательства Томской области, 30.06.2008, № 6 (35).
4. Постановление Правительства Чеченской Республики от 22.06.2010 № 102 "Об утверждении перечня бюджетных услуг, стандартов качества предоставления бюджетных услуг в области физической культуры, спорта и туризма за счет средств бюджета Чеченской Республики и правил оценки соответствия фактически предоставляемых бюджетных услуг в области физической культуры, спорта и туризма стандартам бюджетных услуг в области физической культуры, спорта и туризма" // Вести Республики, 08.07.2010, № 129.
5. Постановление Совета администрации Красноярского края от 26.06.2007 № 249-п (ред. от 24.01.2011) "Об утверждении стандарта качества оказания государственных услуг в области физической культуры и спорта" // Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края, 28.06.2007, № 30 (182).
6. Борисенкова Е.С., Найн А.Я. Занятия физической культурой как фактор преодоления асоциальных отклонений в поведении подростков // Наука и спорт: современные тенденции. - 2014 г. Том 5. № 4. С. 38-44
7. Войтик Е.А. Концепции раскрытия темы "Спорт как элемент здорового образа жизни" в современных российских СМИ // Вестник АГУ. Серия 2: Филология и искусствоведение. - 2013. №4 (128). С. 184-190.
8. Закирьянов К.К. Здоровье нации: роль и место физической культуры и спорта // Наука и спорт: современные тенденции. - 2013 г. № 1 с. 8
9. Салимова Т.А. Управление качеством. М: Омега-Л, 2007. 414 с.
10. Солнцев И.В. Роль индустрии спорта в развитии современной экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. № 6 (24). С. 164-165.
11. Титов П.А. Влияние физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие. // Вестник МГТУ. - 2010. Том 13. № 1. С. 215-217.
12. Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения [сайт]. URL: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs385/ru/> (дата обращения: 20.02.2015)

13. Официальный сайт Министерства спорта Российской Федерации [сайт]. URL: <http://www.minsport.gov.ru/> (датаобращения: 20.02.2015)
14. Monteiro-Peluso M. A., Guerra L H. Physical activity and mental health: the association between exercise and mood // Clinics, 2005. Vol. 60, № 1. P. 61-70.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**



**ПРОГНОЗ МЕНЕДЖЕРА**

**Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н, профессор, декан факультета**

Как-то к горцу по имени Цубуь<sup>9</sup> все вокруг стали равнодушны. Никто не мог понять, почему у него всё происходит не так, как у нормальных людей. Одни утверждали, что он наделён неординарным умом, другие – прозорливостью, третьи считали его лишённым здравого смысла. А у некоторых хорошо знающих его людей появлялись даже задумки – сообща заняться воспитанием своего чудака под физическим воздействием. Иначе он всегда находил своевременные и нужные для себя слова или действия, которые другим и в голову не могли прийти. То есть, как говорится, ему всё шло с рук.

Подумав над тем, что же предпринять для реализации своего "секретного" плана, они остановились на одном из возможных вариантов.

В последнее время кое-кто стал подозревать Цубуь в забывчивости как раз тогда, когда беспрекословно надо было выполнять принятый всеми уговор. В конце концов друзья приняли решение – собраться в условленном месте, определив заранее дату и время, а того кто не принесёт с собой куриное яйцо – жестоко избить.

Никто не посмел и слово молвить – зачем и кому пришла в голову такая никому не понятная бредовая на слух ингушу идея. Когда все вновь явились и расселись в комнате одного из домов, принадлежащий его близкому знакомому по имени Пита, проживающий на окраине села Бацби, каждый стал доставать из кармана и показывать присутствующим принесённое им яйцо. Цубуь, почуяв неладное, сделал напряжённый вид, что напомнило всем о его забывчивости. Затем вскочил со стула, начал широко размахивать руками, соприкасаясь обратной стороной ладонями над чуть пригнутой своей головой, будто собрался взлететь, и следом закукарекал. Все обрадовались – наконец-то у них появилась возможность реализовать единогласно принятое решение. От волнения наступившего долгожданного момента у всех засверкали глаза, насторожились уши, а кое у кого даже начали чесаться кулаки, которые они, чтобы сразу не выдать себя, временно спрятали в карманах.

Чувствуя что-то неладное, но, не теряя ни времени, ни здравой мысли, он отбежал на более безопасное место и попросил тамаду дать ему возможность объясниться. Тот обвёл присутствующих глазами – все кивнули одобрительно. И он после получения на то разрешения, стал говорить:

– Видите ли, друзья, если подходить с экономической точки зрения с учётом перспективы то, чтобы снести оплодотворённое яйцо курице необходимо контактировать с петухом. Без этого, уважаемый тамада, как можно получить здоровый зародыш? То есть получим всего-навсего одноразовую лёгкую закуску, которую мы съедем здесь же варённую или жаренную. А дальше что? В данной обстановке я думаю, что этого нам делать не надо. Ведь когда невеста у ингушей отправляется первый раз за водой, то её снабжают иголкой и яйцом. А какой

<sup>9</sup> Цубуь (инг.) – буквально означает едок муки поджаренной кукурузы.

дать молодой семье плод для начала новой жизни определяют хитроумные и знающие в этом толк женщины. Поэтому, если каждый из вас с более десятка человек представляет собой курицу, то почему мне не стать петухом?

Так и на этот раз друзья не смогли с ним ничего сделать, кроме как без желания выслушать его очередные поучительные пояснения.

\*\*\*\*\*

Когда эта история случилась и весна набирала природную мощь, нашему герою было всего пять лет. Иса в небольшом саду жилого дома на Юго-Западе Назрани вместе с близнецом сестрой Мариной и на пару лет старшим братом Магомедом играли возле детского спортивного турника. Спрыгивая очередной раз с перекладины, мальчик краешком глаза заметил лежащий на земле под лопух образным листом с восточной стороны края кроны расцветающей яблони какой-то шарик тёмно-зелёного цвета. Когда он подбежал к нему и раздвинул вокруг листочки, то увидел перед собой всего лишь маленький – меньше яблока – только что зародившийся плод тыквы, появившийся, видимо, от случайно выпавшего семени. Убедившись в этом и не придав значения, что рядом с ним находится его сестра, он с размаху так ударил ногой по нему, что тот отдельными кусочками разлетелся во все стороны.

В это самое время в саду начался такой вой, что у него голова кругом пошла. Слышал лишь автоматом повторяющиеся слова: «А где его мама? Он же маленький!» На такую неожиданную странность, подумав, что кто-то из детей порезался косой, лежащей от них недалеко, прибежал Магомед и стал разувать и осматривать их. На шум выбежала мать, сбежались не только близкие, но и дальние соседи, зачастили во двор случайные прохожие. Но никто не мог понять, отчего такое происходит: все слышали лишь те же истеричные слова девочки. Кто-то даже предлагал «скорую» вызвать. Только что сидевший у своей конуры пёс по кличке Кутя, нежась от лучей весеннего солнца, так стремительно влетел в своё жилище, видимо сработал рефлекс выживания, что куры аж вокруг закудахтали, долго не приходя в предыдущее состояние.

Когда ребёнка взяла на руки мать Хава и стала вместе с соседкой Любой успокаивать её, то Марина юлой соскочила на землю и так огрела близнеца и ногой, и рукой, произнося свои отшлифованные слова, что Иса тоже заревел.

Присутствующие потратили ещё уйма времени, пока не выяснили суть случившегося.

\*\*\*\*\*

Всегда ли писать "ИЦРОН" сокращённо –  
Вопрос не требует ответить скрупулёзно.  
"Центр" известен, он ведь аналитический –  
Им даже интересуется учёный заморский.  
По стране он рождается много раз в году,  
Шифруя везде "гранит" науки и "погоду".  
Отроду у него получается очень мало лет,  
Но уверен я, что "мудрая борода" отрастёт.

(М. Булгучев)

\*\*\*\*\*

Индивидуум не оценим,  
Но весь Мир измерим.  
Кажут, - ум да слово,  
А экономист, - дело.

(М. Булгучев)

\*\*\*\*\*

Как проверить этикет издательства,  
Тем более, когда зовётся Центром?  
Надо знать не только план тиража,  
А каким пропитан экземпляр умом.

(М. Булгучев)

\*\*\*\*\*

Куда пойти, кого спросить, –  
Почему бы хорошо не жить?  
Не даст ответ ни друг, ни мэр,  
Поможет всем здесь менеджер.

(М. Булгучев)

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

### Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

### Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

### Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

### Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

### Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

### Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

### Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

### Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

### Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

### Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

**Ноябрь 2015г.**

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

**Декабрь 2015г.**

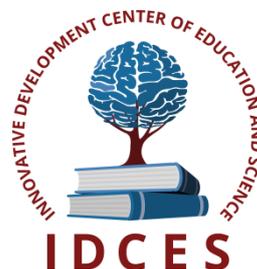
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

**С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).**

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



## **ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА: СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД И НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**

### **Выпуск II**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(12 марта 2015г.)**

**г. Екатеринбург  
2015 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 13.03.2015.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 15,15.  
Тираж 250 экз. Заказ № 93.

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