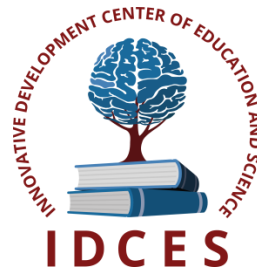


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Современный взгляд на проблемы экономики и
менеджмента**

Выпуск II

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

**г. Уфа
2015 г.**

Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2.Уфа, 2015. 121 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 «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», (г. Уфа) 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.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	6
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	6
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА Дошанова А.И.	6
АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Любавина М.В.	8
АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СВОЕВРЕМЕННОГО ПРОЦЕССА ИХ ОБНОВЛЕНИЯ Ильин А.П.	11
БЛОГЕРСТВО КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	13
ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА Давидов П.Г.	15
ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ НА ОСНОВЕ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗА Сачук Т.В., Михайлов А.В.	18
МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ Амбарцумян М.А., Корзюковых Ж.М.	20
МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Пасканый В.И., Малахова Т.А.	22
ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ УЧЕТА СЛУЧАЙНОГО ХАРАКТЕРА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ Литвинова Н.Ю., Авдонькина А.В.	25
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД Семьяшкин Е.	28
РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ Троилин В.В., Манукян М.А.	31
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЯ Мысаченко В.И., Решетов К.Ю.	37
СУЩЕСТВУЮЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2013 - 2018 ГОДЫ Боброва О.В.	40
ЧАСТНЫЙ СЕРВИТУТ: ПОРЯДОК ОГРАНИЧЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И НАЛОГООЛОЖЕНИЯ Рудлицкая Н.В.	42
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	44
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Аипов А.Н.	44
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ Соколов А.А.	46
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СПК «НЕВСКИЙ» С ПОМОЩЬЮ ОБЩЕГО РАЗДЕЛА РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ МЕТОДИКИ Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Овчинникова Ю.И.	49
ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Котар О.К.	54
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ КИТАЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ Терентьева О.И.	56

СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	59
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	
Кубарь М.А.	59
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА	
Пошелюк Л.А., Чепец Е.С., Бортникова И.М.	61
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	63
ТЕСТИРОВАНИЕ ГИПОТЕЗЫ О РАВЕНСТВЕ НУЛЮ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ ДНЕВНЫХ ЛОГАРИФМИЧЕСКИХ ДОХОДНОСТЕЙ АКЦИЙ И РОССИЙСКОГО ОТРАСЛЕВОГО ИНДЕКСА	
Семьяшкин Е.	63
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	72
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	73
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ	
Заярный В.А., Барбышева Г.И.	73
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	75
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	
Гаджиев Ю.А., Мустафаев А.А., Акопов В.И.	75
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	78
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	78
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БЕСПИЛОТНЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ	
Дауров А.А., Мочалова В.А., Руденко И.А.	78
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	80
НОВЫЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГА ИЛИ ПРОСТО МОШЕННИЧЕСТВО В ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕ	
Хомич И.Н.	80
ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ ИННОВАЦИЯМИ	
Коньшунова А.Ю.	82
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	88
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	88
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	88
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	88
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	88

СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	89
ПАТОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ДИНАМИКА	
Цветков А.Н.....	89
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	91
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	91
УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПЕРСОНАЛА	
Бабинцева Е.И., Серкина Я.И.	91
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	94
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	94
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ГЛАЗАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА	
Пронина И.В., Мараховская Г.С.	94
КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ?	
Клишин А.И., Косарева А.Н.	94
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Цымбаленко С.В., Цымбаленко О.С.	101
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА	
Дикинов А.Х., Дикинова А.А., Елсева Д.О., Закаева Д.О., Садуева М.А., Абдурахманова М.М.	103
РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	
Дикинов А.Х., Гайрабеков И.Г., Мишиева А.Т., Ялмаева М.А.	106
УПРАВЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКИМИ УСЛУГАМИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В РЕГИОНЕ	
Коробкова О.К.....	108
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	111
ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПЕРСОНАЛА К УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ИННОВАЦИЯМ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ В ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	
Кайль Я.Я., Бахрачева Ю.С.	111
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	113
РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	
Мостахова Т.С.	113
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	115
ВЕСНА НА КАВКАЗЕ	
Булгучев М.Х.....	116
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	119

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

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

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА**

Дощанова А.И., к.э.н., доцент

Докторант ФГБНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства

Системный экономический кризис, ярко проявившийся в мировом хозяйстве, практически во всех национальных экономиках в 2008-2009 гг. и продолжающийся в настоящее время, внес определенные коррективы в научно-инновационные национальные стратегии по темпам, масштабам, по обновлению совокупности приоритетов. Но, по существу, не изменил генеральной перспективной ориентации национальных экономических организмов на их глубокую, качественную модернизацию на базе принципиально новых научно-технологических решений. Основные приоритетные научно-инновационные программы и проекты в развитых странах мира в период кризиса не только не свернуты, а активно используются для подготовки и осуществления инновационной трансформации экономик в посткризисный период.

Для рассмотрения природы инновационной трансформации экономики необходимо осмыслить ее состояние, изучить взаимосвязи со своим окружением, уяснить причины движения и развития, а, следовательно, выяснить возможности и способы достижения стратегических целей, установить ресурсы инновационных преобразований и их источники. При этом экономик следует рассматривать как систему, функционирующую в определенной среде и взаимодействующую с другими системами.

Казахстан в последние годы достиг значительных успехов в области экономических преобразований. Однако темпы развития обеспечиваются пока без опоры на инновационный фактор. Национальная экономика еще далека от признаков, характерных для инновационного типа экономического роста. Инновационная активность предприятий находится на крайне низком уровне.

Помимо этого, финансовый, а затем и продовольственный кризис, выявили дополнительные проблемы, которые повлияли на инновационно-инвестиционную деятельность. Вместе с тем, сельское хозяйство в Казахстане является одним из самых перспективных секторов экономики.

Сегодня стоит большая и ответственная задача - поднять аграрный сектор экономики на качественно новый уровень развития и, тем самым, обеспечить его высокую конкурентоспособность, что особенно актуально в условиях интеграции страны с Россией и Белоруссией, а в последующем при вступлении во Всемирную Торговую Организацию [3].

В условиях глобального экономического и продовольственного кризиса в мировой экономике особую значимость приобретает поиск наиболее оптимального пути устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан, способного обеспечить продовольственную и экономическую безопасность государства, сохранить и усилить национальную независимость страны.

Аграрный сектор экономики в условиях рынка занимает особое положение, не позволяющее без государственного вмешательства в полной мере и на равных условиях участвовать в глобальной конкуренции. При действующей модели государственного участия в развитии АПК Казахстана остается неопределенной роль государства не только в обеспечении конкурентоспособности, но и в вопросах достаточности и структуры внутренней поддержки сельского хозяйства. Выход может быть найден в направлении формирования в Казахстане эффективной системы государственного регулирования аграрного сектора, ориентированной на использование экономических преимуществ инноваций, стимулирующей динамичное развитие АПК [1].

На современном этапе АПК Казахстана характеризуется рядом недостатков - низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, мелкотоварность сельскохозяйственного производства, финансовая неустойчивость отрасли, недостаточный приток частных инвестиций на развитие отрасли, дефицит квалифицированных кадров и т.д. [2].

Инновационные процессы в АПК Казахстана имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей.

Условиями и факторами, способствующими инновационному развитию АПК, являются переход к рыночному способу хозяйствования, наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания.

Инновационный тип развития аграрной экономики во многом определяется научно-технической политикой государства, формированием национального инновационного механизма, требующего подпитки новыми концептуальными подходами, обеспечивающими ее эффективное развитие. Одним из подходов и действенным рычагом, способствующим эффективному развитию экономики, является научная инновационная деятельность, как в территориальных рамках, так и в отраслях. Базой для такой деятельности является научно-исследовательские институты, бизнес-инкубаторы, технопарки, система высшей школы, обладающая научно-техническим потенциалом и наиболее перспективная для построения необходимой инфраструктуры инновационного развития.

Взвешенная научная позиция по этим вопросам изложена в трудах Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева, в которых раскрыта стратегия эволюционного развития и трансформации общества в Казахстане, реализация интеграционных возможностей Евразийского Экономического Сообщества на пространстве СНГ. Курс на инновационное развитие национальной экономики остается приоритетным, это отражено в ряде общенациональных стратегий и программ. Вместе с тем еще недостаточно раскрыты вопросы, связанные с факторами и предпосылками инновационного развития, включая сельского хозяйства с учетом глобальных тенденций мировой экономики. Дальнейшие исследования необходимы для обоснования стратегических приоритетов инновационного обеспечения экономического роста, выявления системы структурно-инновационных факторов обновления производства, выпуска конкурентной продукции, развития крупного производства и бизнеса в условиях углубления экономической интеграции.

Объективная необходимость государственной поддержки аграрного сектора экономики обусловлена рядом причин, достаточно известных и подробно освещенных в научных изданиях. Анализ различных видов государственной поддержки свидетельствует о том, что в отдельных регионах Казахстана насчитывается более 20 форм и видов государственной поддержки [4].

В целях стимулирования и повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей представляется необходимым использование мер информационно-аналитической поддержки сельских производителей, которые могут осуществляться по различным направлениям. Эти направления являются неоднородными по содержанию и могут включать целый ряд дополнительных, конкретных мер господдержки.

Исследования показали, что до настоящего времени отсутствует единая методология распределения бюджетных средств на поддержку сельского хозяйства, не разработаны научно обоснованные конкретные методики распределения этих средств и определения эффективности их использования на региональном уровне. В каждом регионе существуют специфические подходы к определению основных направлений и объемов государственной поддержки аграрного сектора экономики, при этом выбор направлений поддержки существенно зависит от государственной аграрной политики на региональном уровне [5].

Все это побуждало властные органы многих стран разрабатывать и осуществлять долгосрочные планы и программы по активизации научной и инновационной деятельности и использовать ее результаты для решения основных социально-экономических задач текущего и перспективного свойства.

Научное осмысление инновационных процессов, позволило ученым ряда стран обосновать происходящие изменения как смену качества национальных экономик, превращение их в стратегической перспективе в экономики знаний. Однако единого понимания состояния такой экономики, четкого представления всей совокупности путей его достижения до сих пор нет. Российская и Казахская экономическая наука, разрабатывая теорию инновационного типа экономических систем, развивающихся под воздействием комплекса инновационных факторов-ресурсов, предлагает рассматривать смену типов развития национальной и прочих экономик как радикальное изменение целостной совокупности свойств каждой экономической системы, существенное возрастание ее возможностей в создании новых полноценных условий для жизнедеятельности людей, меняющейся от поколения к поколению.

Список литературы

1. Государственная программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013 - 2020 годы "Агробизнес-2020".

2. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы
3. Сергей Бирюков. Агропромышленный комплекс Казахстана: завтра будет лучше, чем вчера, 28 Октября 2011, Интернет ресурс: Режим доступа - <http://www.izvestia.kz/node/20052>
4. Статистический сборник Агентства РК по статистике «Наука и инновации» 2013 г.
5. Ушачев И.Г., Трубилина И.Т., Оглоблина Е.С., Санду И.С. Инновационная деятельность в агарном секторе экономики России/ –М.: КолосС, 2007.-636с.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Любавина М.В.

ООО «АудитКонсалтинг», г.Хабаровск

В ходе исследования налоговых методов и бухгалтерских способов начисления амортизации, а также анализа свойств и функций переоценки основных фондов автором предлагаются основные положения по формированию эффективной амортизационной политики в зависимости от поставленных целей и финансового положения предприятия (Табл.1) [2, 4].

Таблица 1

Основные направления по формированию эффективной амортизационной политики

Стратегия предприятия	Цель для воздействия амортизационной политики	Амортизационная политика
Пассивного выживания	Уменьшение налога на имущество	Увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
		Переоценка основных фондов (далее ОФ), с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)
		Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию
	Сокращение расходов для налогового учета	Консервация ОФ для прекращения начисления амортизации
		Начисление амортизации по методам, обеспечивающим наименьшую сумму отчислений
		Назначение максимально возможного срока полезного использования
	Улучшение финансовых показателей (сокращение бухгалтерских затрат)	Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами
		Уменьшение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета (включая понижающие коэффициенты)
	Активного выживания	Уменьшение налога на имущество
Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)		
Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию		

	Сокращение расходов для налогового учета	Консервация ОФ для прекращения начисления амортизации	
		Начисление амортизации по методам, обеспечивающим наименьшую сумму отчислений	
		Назначение максимально возможного срока полезного использования	
	Увеличение инвестиционного капитала	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета	
		Назначение наиболее короткого срока полезного использования	
	Обновление ОФ	Использование лизинга	
	Улучшение финансовых показателей (сокращение бухгалтерских затрат)	Уменьшение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета	
		Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами в целях бухгалтерского учета	
Сохранения с элементами развития	Уменьшение налога на имущество	Уменьшение налога на имущество, на основе увеличения амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета	
		Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)	
		Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию	
	Увеличение инвестиционного капитала	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета	
		Назначение наиболее короткого срока полезного использования	
	Увеличение/уменьшение чистой бухгалтерской прибыли для финансовых отчетов	Уменьшение/увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета	
		Переоценка с понижающими/повышающими коэффициентами в целях бухгалтерского учета	
		Обновление/ перевооружение ОФ	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
			Назначение наиболее короткого срока полезного использования
			Использование лизинга
Уменьшение налога на имущество		Уменьшение налога на имущество, на основе увеличения амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета	

	Увеличение чистой прибыли для выплат дивидендов, осуществления инвестиций за счет прибыли, социальной сферы	Уменьшение амортизационных отчислений в целях налогового учета
		Назначение максимального срока полезного использования
Развития и роста	Увеличение/уменьшение чистой бухгалтерской прибыли для финансовых отчетов	Уменьшение/увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
	Обновление/ перевооружение ОФ	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
	Проведение НИОКР	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
	Скорейший возврат средств, вложенных в ОФ при увеличении объема производства новой продукции	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
		Назначение максимально возможного срока полезного использования

Предприятию необходимо учитывать, что формирование амортизационной политике не может производиться без анализа ставки дисконтирования, так как только при таком подходе оно может оценить текущую стоимость дисконтированного потока в целом и амортизационных отчислений в частности [1, 6]. Таким образом, предприятие может применять необходимый метод начисления амортизации исходя из приемлемой для него ставки дисконта.

Так же для обеспечения воспроизводства основных фондов необходимо изменить государственную амортизационную политику, которая должна выполнять не только фискальную функцию через размер учитываемых при налогообложении сумм амортизации, но и стимулирующую. С введением в действие главы 25 Налогового кодекса РФ и новых норм амортизации, изменений в отношении срока амортизации большинства объектов активной части основных фондов промышленных предприятий не произошло. Он составляет в настоящее время 7-10 лет [3]. Для стимулирования обновления основных фондов предлагается сократить сроки амортизации, для чего целесообразно применять в отношении объектов рабочих и силовых машин и оборудования промышленных предприятий коэффициент ускорения до двух. Распространить его действие необходимо и на бухгалтерский, и на налоговый учет.

При применении коэффициента ускорения для обеспечения его стимулирующей роли на наш взгляд необходимо выполнение следующих условий [5, 8]:

1. Коэффициент ускорения должен применяться только для собственных активных основных фондов. Это связано с тем, что для основных фондов, поступающих по механизму лизинга применяется коэффициент ускорения 3. Это будет способствовать повышению привлекательности покупки основных фондов.

2. Коэффициент ускорения должен применяться только для основных фондов российской промышленности. Распространение действия коэффициента ускорения на все основные фонды может привести к тому, что российские заводы, пользуясь льготами, будут приобретать основные фонды других отраслей и сдавать их в аренду, получая выигрыш от сокращения сроков амортизации. С подобной проблемой сталкиваются многие западные страны. Данное ограничение должно стимулировать приобретение основных фондов, которые используются именно в производстве топлива.

3. Коэффициент ускорения может применяться только промышленными предприятиями. Это ограничение аналогично предыдущему и стимулирует воспроизводство основных фондов именно на промышленных предприятиях, не позволяя другим предприятиям, в частности собственникам, используя механизм ускоренной амортизации лишать преимуществ и даже выводить средства из заводов.

Многие промышленные предприятия находятся в собственности крупных торгово-промышленных компаний, то есть являются частью корпоративных структур, в которых широко применяются методы трансфертного ценообразования. Поэтому для стимулирования развития производства и обновления основных фондов необходимо создать такие условия, в которых прибыль выгодно оставлять на предприятиях.

Список литературы

1. Антипина О.В. Некоторые аспекты оценки инвестиционно-инновационного потенциала муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 4 (44). С. 186-190.
2. Будаева М.С. Существующие оценки риска и стоимости опционов, связанных с обновлением основных производственных средств // Путеводитель предпринимателя. 2009. № III. С. 81-91.
3. Ли А.С., Казаков В.В. Формирование логико-структурной схемы управления устойчивым развитием социально-экономических систем // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 348. С. 100-103.
4. Нечаев А.С. Методика начисления амортизации с учетом ликвидационной стоимости и фондоотдачи // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 2. С. 135-137.
5. Нечаев А.С. Российские и международные стандарты по учету и начислению амортизации // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2001. № 3. С. 23.
6. Прокопьева А.В. Прямые инвестиции как источник финансирования // Вестник стипендиатов ДААД. 2014. Т. 1. № 1-1 (11). С. 66-71.
7. Шарманова И.А. Имущество куплено на заемные средства: как сблизить два вида учета // Главбух, 2006. - № 6. С. 32-39.
8. Яковлев А. Износ и амортизация: смысловая связь и содержательные различия // Финансовая газета. - 2000. - № 34. - С.4.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СВОЕВРЕМЕННОГО ПРОЦЕССА ИХ ОБНОВЛЕНИЯ

Ильин А.П.

ООО «Главный бухгалтер», г.Воронеж

Амортизационная система является важнейшим экономическим инструментом, гарантирующим минимально необходимые собственные инвестиционные средства для действующих предприятий. Она тесно связана с налоговой системой, ценообразованием, а следовательно, с интересами государства и общества.

Амортизационная система как инструмент регулирования воспроизводства основных средств по своей сути не зависит от экономического уклада, она используется с некоторыми различиями практически во всех странах. В зависимости от экономических условий системы амортизация не теряет своего назначения, а видоизменяется. Предметом амортизационной политики должна являться разработка и осуществление мер по приведению в соответствие с задачами экономики действующей системы амортизации.

Созданию реальных условий стимулирования инвестиционной деятельности могли бы содействовать меры, предусматривающие совершенствование стоимостного учета основных средств, формирование реальной системы амортизации с ее нормами, методами начисления и правилами использования.

Необходимо помнить, что амортизационная система, включающая нормы амортизации, способы ее начисления, срок полезной службы основных средств, является одним из важнейших регуляторов инвестиционной и инновационной активности.

В настоящее время в России до сих пор не существует методик, позволяющих управлять процессом начисления амортизации. В данном контексте под словом «управлять» имеется в виду задавать именно те значения амортизационных отчислений и именно в тот период времени, когда это необходимо руководству хозяйствующего субъекта.

Существующие способы и методы начисления амортизации не позволяют это сделать.

Так, в соответствии с п. 18 ПБУ 6/01 для целей бухгалтерского учета организация может начислять амортизацию только следующими способами:

- линейный способ;

- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Каждый из этих способов ограничен в своих действиях.

Так, по линейному способу ежегодно можно списывать только равнозначную-одинаковую сумму амортизационных отчислений.

Способ списания амортизационных отчислений пропорционально объему продукции (работ) неотъемлемо напрямую связан с ежегодным объемом выпускаемой продукции [4].

Способ списания по сумме чисел лет срока полезного использования привязан к логической математической последовательности, составляющей дробь, где числитель ежегодно уменьшается ровно на то значение, на которое сокращается срок службы актива. Т.е. данный способ математически привязан к сроку службы актива.

Что касается способа уменьшаемого остатка, то он непосредственно связан с конкретными коэффициентами ускорения. В нормативных документах бухгалтерского учета информация о размерах данных коэффициентов совершенно отсутствует. В документах налогового учета (Налоговый кодекс РФ), напротив, кроме того, что они присутствуют, они имеют четко и однозначно установленные размеры. Размеры данных коэффициентов налоговыми органами абсолютно ничем не мотивированы. Только в некоторых случаях прослеживается относительная логика установления их размера.

Так, к примеру, в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, организация вправе применять специальный коэффициент, но не выше 2. Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора лизинга, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять коэффициент, но не выше 3.

Но при этом необходимо иметь в виду, что выше приведенные положения не распространяются на основные средства, относящиеся к первой, второй и третьей амортизационным группам, в случае, если амортизация по данным основным средствам начисляется нелинейным методом.

В отношении сельскохозяйственных организаций промышленного типа (птицефабрики, животноводческие комплексы, зверосовхозы, тепличные комбинаты) налоговые органы дают право применить коэффициент, но не выше 2 [7].

По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 000 руб. и 400 000 руб., основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.

Как видно из выше приведенных фактов, налоговые органы при установлении размера коэффициентов ускорения не приводят экономического обоснования их размера.

Применяя коэффициент не выше 2-х при работе оборудования в агрессивной среде, совершенно не учитывается тот момент, что искусственные факторы создающие агрессивную среду (взрыво-, пожароопасную, токсичную или агрессивно технологическую), с которой соприкасаются основные средства, с течением времени, под влиянием высоких технологий, становятся агрессивнее. Это, несомненно, может отразиться на работе основных средств работающих в данной среде. Таким образом, данный коэффициент в полной мере не может учитывать постоянное развитие технологий, связанных с агрессивной средой, и как следствие этого, в полной мере учитывать, не говоря уже о моральном, физический износ оборудования.

Размер коэффициента ускорения, применяемого при лизинге, установлен по аналогии с зарубежной практикой [1, 9].

Одним из самых парадоксальных примеров хаотичного установления размера коэффициента, является пример с легковыми автомобилями и пассажирскими микроавтобусами, где его размер напрямую зависит от стоимости последних. В соответствии с выше приведенной стоимостью транспорта можно сказать, что специальный коэффициент 0,5 не будет применяться, если стоимость автомобиля и микроавтобуса составят, например 299 999 руб. и 399 999 руб. соответственно.

Кроме того, совершенно не ясно, по каким причинам налоговые органы решили поддержать сельскохозяйственные организации именно промышленного типа, предоставив только им право использовать коэффициентом ускорения. Создается впечатление, что сельскохозяйственные организации аграрного сектора в данном коэффициенте, который можно было бы применить к сельскохозяйственной и уборочной технике, совершенно не нуждаются. Если воспользоваться данными статистики, то именно в этом секторе наблюдается катастрофическая ситуация с обновляемостью парка оборудования.

В отношении методов начисления амортизации, применяемых в налоговом учете, в настоящее время существует только два:

- линейный метод;
- нелинейный метод [6].

При этом применение каждого из них, в зависимости от основных средств входящих в амортизационные группы, строго регламентирован.

Принцип начисления амортизации линейным методом и его недостатки были описаны выше [2].

Что же касается нелинейного метода, то эта некая совокупность линейного способа начисления амортизации и способа уменьшаемого остатка. Как и выше приведенные способы начисления амортизации, механизм расчета данного метода строго регламентирован и по своей сути не является механизмом, применяемым для активов имеющих особенность быстрого морального устаревания.

Список литературы

1. Антипин Д.А., Антипина О.В. Концепции инновационного развития территорий и формирование национальной инновационной системы России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 8. С. 55-57.
2. Будаева М.С. Банковское кредитование малого предпринимательства в России // Путеводитель предпринимателя. 2009. № 4-5. С. 41-47.
3. Васильева, Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 7 (36). - С. 229-232.
4. Дубынин А.Р., Огнев Д.В., Нечаев А.С. Методические аспекты привлечения инвестиций в промышленность России // Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 70-74.
5. Зайцева Н. Расчет улучшенной амортизации // Расчет, 2006. - № 1. с.
6. Казаков В.В. Управление многоуровневыми региональными системами и его финансовое обеспечение // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ростовский государственный экономический университет. Ростов-на-Дону, 2009
7. Максимова Г.В., Нечаев А.С. Проблемы перехода России на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2004. № 1. С. 22-25
8. Неугодова И.Г. Как увеличить амортизационную премию в несколько раз // Главбух, 2006. - № 8. с. 12
9. Прокопьева А.В. Прямые инвестиции как источник финансирования // Вестник стипендиатов ДААД. 2014. Т. 1. № 1-1 (11). С. 66-71.

БЛОГЕРСТВО КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Основная конкуренция в медиаиндустрии в настоящее время разворачивается по поиску инновационных способов получения дохода, связанных с процессами преобразования контента в информационный продукт и доставки его широкой аудитории.

Одним из таких способов получения дохода средствами массовой информации в современных условиях является блогерство. Редакции СМИ имеют в своем штате блогеров, которые с помощью своих блогов привлекают дополнительную аудиторию. Это позволяет СМИ размещать рекламные посты на страницах блогов, что приводит к монетизации медиабизнеса.

Согласно Федеральному закону №97 от «05» мая 2014 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей» блогером признается владелец Интернет-сайта или страницы Интернет-сайта, на которых размещается общедоступная информация, и доступ к которым в течение суток составляет более трех тысяч пользователей.

Единой и общепринятой типологии блогов не существует. Разные исследователи и журналисты предлагали свои варианты, основанные на жанровом, технологическом или другом принципе разделения, и многие из них имеют право на существование. Самая простая типология блогов исходит из типа материала, который блогеры размещают на сайте: текстовые блоги; фото- и видеоблоги, в том числе с сюжетами, снятыми камерой мобильного телефона; подкастинг или аудиоблоги; мультимедийные блоги. Анализ блогосферы показал, что по типу информационных материалов онлайн-дневники можно разделить на несколько групп: записи носят значительно более личный, даже интимный характер, чем в СМИ (пользователь описывает, как он провел свой день, где был, что ел на обед, во что был одет и т.д.); записи носят экспертный характер в конкретной области знаний; в таком случае автором является специалист в узкой тематической области; блоги специализируются на отборе и классификации опубликованных в СМИ материалов; блоги «мнений», где сфера интересов сводится к оценке и интерпретации чужих тематических статей.

Записи личного характера являются преобладающим типом блогов в Интернете. Это может быть описание личной жизни без акцента на конкретную тему, обзор светских мероприятий, где побывал автор дневника, или, например, систематический рассказ о своих маленьких детях.

Блоги, попадающие в группу «отбор и классификация», скорее характерны для американского сегмента Сети. По большей части это развлекательные дневники, нередко имеющие коллективное авторство. В Рунете тоже есть подобные примеры, но их значительно меньше. Например, к такому типу блогов можно отнести сайт Dirty.ru. Блоги в группе «оценка и интерпретация», как правило, посвящены узкой теме. Например, блог «Шнейер он секьюрити» (Shneier on Security, <http://www.schneier.com/blog/>) посвящен вопросам безопасности, а мнение его ведущего – признанного эксперта в этой области, криптографа Брюса Шнейера (B. Schneier), как раз то, ради чего этот дневник интересно читать. Коллективная оценка (например, погодных явлений и аномалий) стала основой для популярного блога «Риалклаймит» (RealClimate, <http://realclimate.org/>). Специализированных вебблогов на Западе в последнее время все больше, и это самый многообещающий формат вебблога: он использует особенности «индустрии объяснений» в полной мере, являясь инструментом распространения не текстов, а мнений и идей. «Традиционная журналистика опирается на факт. Интересный факт способен «создать» новость. Блог делает ставку не на факт, а на мнение об этом факте. Фактически это означает, что эхо становится важнее, чем голос человека»[1].

Еще один тип блогов – разъяснительные. То, что мы живем в условиях перенасыщения информацией, давно уже общеизвестно. Но мало кто задумывается о том, что это за явление и как его преодолеть. За наше внимание ежедневно борются сотни производителей информации.

В России в настоящее время на блогеров возложены обязанности [2]:

- соблюдать требования законодательства Российской Федерации, регулирующие порядок распространения массовой информации;
- проверять достоверность размещаемой общедоступной информации до ее размещения и незамедлительно удалять размещенную недостоверную информацию;
- не допускать использование сайта или страницы сайта в сети в целях совершения уголовно наказуемых деяний, для разглашения сведений, составляющих государственную или иную специально охраняемую законом тайну, для распространения материалов, содержащих публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публично оправдывающих терроризм, других экстремистских материалов, а также материалов, пропагандирующих порнографию, культ насилия и жестокости, и материалов, содержащих нецензурную брань;
- не допускать распространение информации о частной жизни гражданина с нарушением гражданского законодательства, а также соблюдать честь, достоинство и деловую репутацию граждан и организаций.

Кроме того, блогеры должны размещать на своих сайтах или странице свою фамилию и инициалы, а также электронный адрес для направления юридически значимых сообщений. При этом в силу закона блогер имеет право свободно искать, получать, передавать и распространять информацию любым законным способом, излагать в своем блоге свои личные суждения и оценки с указанием своего имени или псевдонима, а также распространять рекламу на возмездной основе в соответствии с гражданским законодательством и законом о рекламе.

Сведения о сайтах и страницах блогеров должны быть систематизированы в соответствующем реестре. Обязанность по его ведению возложена на Роскомнадзор. В этой связи статьей 19.7.10 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях установлена ответственность за непредставление или несвоевременное представление в Роскомнадзор провайдером хостинга или иным лицом данных, позволяющих идентифицировать блогера, либо представление в указанный орган заведомо недостоверных сведений. Данное правонарушение повлечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 10 тысяч рублей до 30 тысяч рублей, на юридических лиц – от 50 тысяч рублей до 300 тысяч рублей, а при повторном нарушении –

штраф на граждан в размере от 30 тысяч рублей до 50 тысяч рублей, на юридических лиц – от 300 тысяч рублей до 500 тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до 30 суток [3].

Газеты, журналы и другие средства массовой информации транслируют свои новости или статьи в Интернет с помощью блога. Это позволяет дополнить собственный сайт оперативной информацией.

Некоторые печатные журналы идут в ногу с прогрессом и используют новейшие социальные медиа – например, такие как сервис Instagr.am, предназначенный для редактирования и мгновенной публикации фото, сделанных при помощи iPhone. Читатели «National Geographic» размещают в Сети красивые кадры из жизни дикой природы.

Некоторые редакции дают читателям возможность пообщаться с экспертами в режиме реального времени с помощью социальных медиа-площадок. Например, журнал «Food & Wine Magazine» периодически организует читательские чаты в twitter и facebook, где аудитория может поделиться друг с другом информацией по интересующей теме – рецептами, кулинарными советами и др.

Рекламные баннеры – по-прежнему самая распространённая форма монетизации сайтов СМИ. Однако творческий подход к использованию аккаунтов в социальных медиа даёт гораздо более широкие возможности для рекламодателей и их партнёров. Например, можно использовать оплаченные публикации в рейтинговых блогах, либо дать ссылку на скачивание тематических фонов для twitter, либо взять любой из тех способов монетизации, которые уже используются крупнейшими оффлайн-изданиями в социальных сетях.

Список литературы

1. Революция дневников // Washington Profile. 2006. 23 февраля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.washprofile.org/?q=ru/node/4540&PHPSESSID=daef4159969b7c469d7d978072b867d6 (дата обращения: 25.08.2015).
2. Федеральный закон №97-ФЗ от «05» мая 2014 г.«О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей» // СПС «КонсультантПлюс: Версия Проф».
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях// СПС «КонсультантПлюс: Версия Проф».

ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Давидов П.Г.

Белорусский Государственный Университет, г.Минск

В условиях постиндустриального развития, акцентирование на значении и инвестиционной привлекательности человеческого ресурса как фактора производства невозможно без определения содержания и производных факторов первичной цепи, который обеспечивает мотив к действиям персонала. Понимание природы, побудительных мотивов, закономерностей и взаимосвязей, составляющих процесса мотивации позволяет раскрыть аксиосферу мотивационного механизма, расширить горизонты методов управления персоналом, создавая вариативные условия усиления процессов развития персонала.

Очевидно, что исследуемая проблема возрастных различий в трудовой мотивации персонала наверное, как и вся наука управления лежит в междисциплинарной плоскости – менеджмент, а также – психология, как возрастная, так и социальная.

Поиск источников мотивации и раскрытие особенностей мотивационного поведения персонала обеспечили построение содержательной и процессуальной теорий, которые являются фундаментом научно-методологического обеспечения экономической науки в области управления мотивацией персонала.

Проблема мотивации персонала исследована в трудах таких зарубежных ученых: Д. Бергер, Л.Бергер, П. Мартин, Д. Пинк, Ш. Ричи, С. Роббинс, Б. Трейси, Х. Хекхаузен, Ф. Херцберг, П. Форсит и другие.

Мотивация – готовность индивида прилагать максимум усилий для достижения целей организации при условии, что эти усилия смогут обеспечить ему удовлетворение определенной личной потребности [3, с.63]. Мотивация не должна просто удовлетворить людей, она должна время от времени удивлять их [6, с. 6].

Существует множество классификации факторов мотивации, так, Ш. Ричи, П. Мартин [2] анализируют 12 потребностей, на их основе предлагается строить мотивационные профили, как системные так и индивидуальный

[2, с. 6-7]. Полезность данного подхода заключается в том, что привлекательность того или иного фактора в разном возрасте будет отличаться и можно говорить о возможности их системной детерминации.

Многие исследователи проблемы мотивации работников считали, что в кажущейся капризности, проявляемой работниками в своих желаниях, существует определенный порядок. Они заимствуют из мотивационной теории Маслоу концепт «иерархии потребностей». В случае переноса этой концепции на проблемы трудовой мотивации обнаруживается, что базовые биологические мотивации, как правило, уже достаточно удовлетворены, а сама иерархия лежит в области разнообразных психологических и социальных потребностей индивида.

Б. Трейси [4] отличается менее технократическим подходом, он «исповедует» философские подходы, называя только четыре фактора, которые действуют в каждой компании и определяют уровни мотивации персонала в положительную и отрицательную сторону:

- стиль руководства;
- система вознаграждений;
- атмосфера в компании;
- структура работы» [4, с. 47].

Очевидно, что мы имеем дело с обобщением 12 факторов, которые подробно изучены Ш. Ричи, П. Мартином [2].

Помимо факторов мотивации Б. Трейси называет три мотивирующих «П», оказывающих существенное влияние на энтузиазм и приверженность работников. Эти три П – поощрение, признание и поддержка [4, с.52].

С. Роббинс [3, 8] тоже обращает внимание на несовершенство известных теорий мотиваций: «Все могло быть проще, если бы, после рассмотрения полдюжины теорий, мы могли сказать, что нашли одну полностью рабочую. Но многие из теорий являются взаимодополняющими [3, с. 227]. Автор предлагает связать их вместе, чтобы понять их взаимосвязь.

Существующие исследования [7] в области зависимости поведения персонала от возрастной структуры позволяют сформировать основные гипотезы и определить структуру возрастного тренда личности. Результаты эмпирических исследований по определению системы мотиваторов для людей разного возрастного ценза представлены в Табл.1.

Таблица 1

Система потребностей в разрезе возрастного деления [5, с.208-211].

Мотиваторы (потребности)	Молодое поколение (до 40 лет)	Старшее поколение (40-65 лет)
Полученный доход	+	+
Ротация, карьерное продвижение	+	
Автономность работы	+	
Социальные возможности	+	
Безопасность труда		+
Ответственность		+
Уважение руководства		+
Удовольствие от труда	+	
Условия труда		+
Медицинское страхование		+

Отметим, что мотивационное поведение старшего поколения характеризуется удовлетворением потребностей 3 и 4 уровней пирамиды А. Маслоу [1]. Ученые Stems и Miklos [7, с.266] предложили типологизацию возрастного тренда человека, которая сводится к следующему: пенсионный возраст характеризуется соответствующим приобретенным статусом, уважением, признанием среди коллег и изменением когнитивных и физических способностей у людей; трудоспособный возраст это продуктивный период жизни, когда люди планируют карьерный рост, набираются квалификационного и профессионального опыта, развивают таланты; возраст саморазвития – период определения, кем хочет быть человека в профессиональной и социальной жизни, раскрытие источников самообогащения и осознанного само созидание, личностного роста [7, с.267].

Исследователи [5, 9] выделяют 5 фаз жизненного цикла человека:

- первая фаза (16-20 лет) – фаза, которая предшествует самоопределению, когда профессии как рода занятий еще нет;

- вторая фаза (от 16-20 до 25-30 лет) – поиск призвания, сферы деятельности, которая наиболее соответствует способностям и стремлениям человека [9, с.443-444];

- третья фаза (от 25 до 45-50 лет) – пора зрелости личности, когда уточняется жизненное призвание, накапливается жизненный и профессиональный опыт; при этом возможна «кризис середины жизни», ход которой во многом определяется тем, как человек оценивает свою профессиональную судьбу [7, с.1128];

- четвертая фаза (от 45-50 до 65-70 лет) – период завершения профессиональной деятельности;

- пятая фаза (от 65 лет) ведущим типом деятельности становится общение [5, с.219].

Возраст саморазвития относит к юношескому периоду жизни личности, который ищет себя в социальной среде, формирует почву для реализации профессионального самоопределения, выше указанные мотивы не влияют на мотивационное поведение персонала до тех пор, когда стадия его зарождения, как субъекта рынка труда, не перейдет к стадии его развития [9, с.448].

Трудоспособный возраст идентифицируется как продуктивный, поскольку обеспечивает карьерный рост, который мотивирует персонал к профессиональному и служебному росту, повышает его конкурентный профиль, рационализирует выбор траектории саморазвития и самоопределения. Если цели сотрудника не соответствуют общим целям организации в аспекте его карьерного продвижения, то наоборот должностное назначения негативно влияет на мотивацию трудового поведения персонала. Профессиональное мастерство влияет вариативно на мотивационное поведение персонала, если оно отвечает современным запросам конъюнктуры рынка и формирует конкурентный профиль работника, то многочисленные исследования подтверждают ее детерминацию [5, с.214-215].

Пенсионный возраст неоднозначно влияет на мотивационное поведение персонала, поскольку изменение его физических способностей: активность, мобильность, память, скорость реагирования вызывает уменьшение потока инвестиционных вложений предприятия и как следствие негативно влияет на мотивационное поведение персонала. Смена познавательных способностей персонала путем активации неиспользованного интеллектуального потенциала работника положительно влияет на его мотивационное поведение [7, с.1129].

В исследовании R. Kanfer, Ph. L. Ackerman наглядно показано [9, с.448-449], что «производительные» силы мотиваций более высоки у 20 летних сотрудников, следовательно, у них «отклик» будет более импульсным, в то время как пожилых требуется мотивировать более «сильными» мотивами, здесь следует заметить, что мотивация – это ничто, если она не многогранна, и каждый ее элемент не связан с общением, как и весь процесс управления – нет связи, нет управления [6, с.95].

Для принятия обоснованных управленческих решений относительно определения методов мотивации необходимо иметь мотивационный портрет или мотивационный профиль работника, который состоит из совокупности внешних и внутренних мотивационных факторов и мотиваторов. Сила мотивов, их устойчивость, структурированность являются уникальными для каждого человека, и по-разному действует на его поведение – то, что является эффективным для мотивации одного человека, может быть неэффективным для другого

Список литературы

1. Маслоу, Абрахам. Мотивация и личность: [пер. с англ.] / Абрахам Маслоу; [предисл. Р. Фрэйгера; послесл. Е. П. Ильина]. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2014. – 399 с.
2. Ричи Шейла. Управление мотивацией: учеб. пособие для студ. вузов / Ш. Ричи, П. Мартин; пер. с англ. [Е.Э. Лалаян]; под ред. Е.А.Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 399 с.
3. Роббинс Стивен П. Правда об управлении персоналом / С. П. Роббинс. – М.: Вильямс, 2003. – 300 с.
4. Трейси Б. Мотивация / Брайан Трейси. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 144 с.
5. Age and work-related motives: Results of a meta-analysis DTAM Kooij, AH De Lange, PGW Jansen, R Kanfer, JSE Dikkers // Journal of Organizational Behavior. – 2011. – 32 (2), 197-225.
6. How to motivate people / Patrick Forsyth. – 2nd ed. – Originally published: London : Kogan Page. – 2006, 161 p.
7. Kooij, T. A. M., Jansen, P. G. W., Dikkers, J. S. E., & de Lange, A. H. (2010). The influence of age on the associations between HR practices and both affective commitment and job satisfaction: A meta-analysis. Journal of Organizational Behavior, 31(8), 1111-1136.
8. Organizational behavior / Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. – Prentice Hall – 2012, 720 p.
9. Ruth Kanfer, Phillip L. Ackerman Aging, adult development, and work motivation Academy of Management Review 2004, Vol. 29, No. 3, 440-458.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ НА ОСНОВЕ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗА

Сачук Т.В., Михайлов А.В.

Карельский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г.Петрозаводск

Общее образование в Республике Карелия имеет особые характеристики:

1. В общеобразовательных организациях (далее – ОО) постепенно увеличивается общее количество обучаемых. В 2014-15 уч. г. обучалось 65700 человек, в 2013-14 уч.г. - 65000 человек, в том числе в 2014-15 уч.г. 11800 детей обучалось в сельских школах (в 2013-14 уч. году -12 471 человек). Количество детей обучающихся в городских школах за этот же период выросло на 1000 человек, что во многом связано с внутренней миграцией населения из сельской местности в города.

2. В регионе остается острой потребность в проведении ремонтов ОО (капитальный ремонт более 80 зданий, 25 зданий находятся в ветхом состоянии, более 90 спортивных залов нуждаются в проведении капитальных ремонтов, необходимо обустроить 10 теплых туалетов).

3. Осуществляется подвоз обучающихся к 106 муниципальным ОО, в том числе 86 ОО осуществляют подвоз собственным автотранспортом и 20 ОО по договорам с автотранспортными и промышленными предприятиями. Всего подвозится 3301 обучающийся, из них 2992 школьника транспортом, находящимся на балансе ОО. Парк школьных автобусов, стоящих на балансе муниципальных ОО, составляет 120 транспортных единиц различной модификации и вместимости (от 11 до 28 мест).

4. Министерством Образования РК в октябре 2014 г. был издан приказ, в соответствии с которым предельная доля работников административно-управленческого, учебно-вспомогательного и иного (кроме педагогического) персонала в фонде оплаты труда организаций не должна превышать 40 %. Но во многих ОО региона этот показатель значительно превышен (в одном из районов Карелии доля административно-управленческого персонала составляет 59%, субвенция на общее образование расходуется на содержание работников столовых, главных бухгалтеров, водителей, механиков).

5. Существует проблема наполняемости классов в сельских школах. Например, средняя наполняемость 10-11 классов в сельских школах Медвежьегорского района составляет 5 человек.

6. Уровень средней заработной платы за январь – декабрь 2014 г. составил у педагогических работников ОО общего образования – 29 002,7 руб. или 99,2% от уровня средней заработной платы по Республике Карелия за январь-декабрь 2014 года, то есть плановый показатель 100% от уровня средней заработной платы не был достигнут [1].

Принимая во внимание эти и ряд других параметров Министерство образования Республики Карелии рекомендовало районам оптимизировать учреждения образования, издав соответствующий Приказ [1], в соответствии с которым 91 ОО региона подлежит реорганизации или ликвидации. Из них 65 школ – сельские. Основной упор по оптимизации в подведомственных организациях будет делаться на сокращение численности прочего (за исключением педагогического) персонала, в нескольких случаях речь идет о закрытии школ. Сокращение управленческого персонала возможно, в том числе при изменении статуса школы и преобразования ее в филиал более крупной ОО. Несмотря на то, что данные решения обсуждались ранее и были включены в «дорожные карты» на уровне муниципальных районов, в регионе разразился скандал. Некоторые политики, руководители ОО, педагоги потребовали приостановить исполнение этого Приказа [2].

Вот на таком тяжелом и напряженном фоне прогнозирование развития общего образования в регионе становится крайне важной задачей¹. Необходимо сделать прогноз развития общего образования на основе демографической ситуации и рассмотреть разные варианты развития ситуации.

Анализ демографической ситуации в регионе для возрастной группы 7-17 лет показывает, что в прогнозируемом периоде 2014-2020 гг. ожидаемая численность населения в указанном возрасте будет устойчиво расти, что означает рост потенциального спроса на услуги общего образования. Общий прирост населения в указанной возрастной группе в прогнозируемом периоде составит 9174 человек или 13,5% к уровню 2014 г.

Зададимся вопросом, означает ли прогнозируемый рост численности детей в возрасте 7-17 лет, что реорганизацию системы общего образования производить не надо? По нашему мнению, не означает.

¹ Прогноз был выполнен в рамках НИР «Проведение оценки состояния региональных систем образования и их сопоставление (на примере не менее 10 субъектов Российской Федерации)»

Реорганизацию ОО региона проводить надо, с учетом ранее перечисленных факторов и роста населения в возрасте 7-17 лет, но делать это вдумчиво.

1. Прогноз был сделан в среднем по региону. Необходимо далее выполнить прогноз численности детей соответствующего возраста по районам Карелии и городским округам. Мы помним, что численность детей, обучающихся в городских школах растет, тогда как в сельских сокращается. Реорганизация системы не означает только сокращение количества. В некоторых районах Карелии наоборот необходимо закладывать «запас», понимая существующую тенденцию внутренней миграции.

2. Следует соотнести полученные результаты с уровнем качества образования, которое может обеспечить ученику конкретная школа. Есть примеры в Карелии успешных сельских школ, где педагогический коллектив работает слаженно, современно и дает детям возможность получать образования высокого качества, а есть некоторые городские школы и школы в поселках городского типа, которые не стремятся к повышению качества своей работы. Поэтому максимально открытая экспертиза качества образования, в том числе с привлечением родителей и законных представителей детей, должно принимать решение о попадании той или иной школы в «красную» зону, вне зависимости от того, в каком по статусу населенном пункте находится данная школа.

3. Особенно аккуратно надо подходить к реорганизации в тех случаях, когда школа может обеспечить детям особые условия обучения, или обучение «особым» детям. Заметим, что, школы, которые могут предложить, например, инклюзивное образование – это школы, в которых педагогический коллектив высоко профессионален и у ОО есть своя стратегия развития.

Далее был сделан прогноз бюджетных расходов, который был рассчитан в двух вариантах. Первый вариант основан на допущении роста показателя удельных бюджетных расходов в прогнозируемом периоде в соответствии со сложившейся тенденцией. Второй вариант базируется на допущении, что удельные бюджетные расходы (своего рода норматив бюджетного финансирования общего образования) вследствие бюджетной ситуации будет стабилизирован на уровне 2013 г. и в прогнозируемом периоде расти не будет.

Результаты прогнозирования бюджетных расходов показывают следующее:

- в прогнозируемом периоде расходы должны расти, поскольку ожидается рост численности учащихся;
- в зависимости от варианта развития – стабилизация удельных расходов или их увеличение, - потребуется различные объемы финансирования, например, в 2020 г. соответственно 6223,63 млн. руб. или 16895,8 млн. руб.

Результаты прогнозирования бюджетных расходов (вне зависимости от варианта) важны для понимания необходимости роста бюджетных доходов региона, муниципалитетов. Крайняя дефицитность бюджетов не позволяет финансировать многие хорошие начинания, в том числе по сохранению малокоплектных школ в сельской местности. Например, в Республике Хакасия за счет средств регионального бюджета финансируется строительство в малочисленных (до 100 человек) населенных пунктах коренных жителей стандартного Учительского дома (половина здания – начальная школа, во второй половине дома живет со своей семьей учитель). Таким образом решается задача обучения по месту проживания совсем маленьких школьников. А если в населенном пункте есть работа, молодежь не уезжает, рождается больше детей, со временем и до школы среднего звена можно дорасти. То есть не надо ставить телегу впереди лошади. Люди покидают свои населенные пункты (увозя своих детей) прежде всего потому, что нет экономического развития населенного пункта. Закрытие школы или ее преобразование является следствием упадка экономического развития. Следовательно, органы исполнительной власти должны в первую очередь решать вопросы экономического развития территории, создавая условия для развития деятельности на территории.

Кроме того, рачительный хозяин всегда сумеет подсчитать, как ему сократить расходы, не связанные с образовательным процессом, где-то научились энергосберегать, поставили счетчики воды, поменяли систему отопления (да, вначале были сделаны инвестиции, но они потом окупаются), кто-то оценил, что аутсорсинг при оказании необразовательных услуг выгоднее, кто-то подсчитал, что проезд учителя к ученикам выгоднее, чем детей возить. Органы исполнительной власти на местах должны теснее взаимодействовать с ОО, но и директора школ должны уметь взаимодействовать с местной властью и иными бюджетными организациями на территории (организация сферы культуры, здравоохранения и др.)

Далее был выполнен прогноз численности учителей в учреждениях, реализующих программы общего образования. Полученные результаты, как и для прогноза бюджетных расходов, определяют «коридор» потребности в учителях для обеспечения обучения прогнозируемой численности учащихся:

- незначительный рост, практически стабилизация потребности в учительских кадрах при сохранении сложившейся тенденции к некоторому росту расчетного числа учащихся на 100 учителей; сокращение прогнозируемой численности учителей в 2020 г. по сравнению с 2014 г. может составить 154 человека или минус 3%;

- устойчивый рост потребности в учительских кадрах при стабилизации расчетного числа учащихся на 100 учителей на уровне 2013 г.; прирост прогнозируемой численности учителей в 2020 г. по сравнению с 2014 г. может составить 797 человек или 14,3%.

Эта информация важна в первую очередь для организаций, которые осуществляют подготовку, переподготовку и повышение квалификации педагогических работников. Здесь есть и деньги федерального бюджета, и региональные средства. В интересах организаций, осуществляющих подготовку педагогов, провести более глубокий анализ, чтобы понять каких педагогов и когда может потребоваться больше. Особенно это важно при планировании мест обучения студентов за счет средств бюджета Петрозаводского государственного университета и формировании государственного задания для Карельского института развития образования.

В целом можно сказать, что результаты прогнозирования уже сейчас придадут дискуссии о перспективах развития общего образования в Карелии дополнительные акценты, необходимо продолжить работу, например, в разрезе муниципальных районов и городских округов и внести соответствующие коррективы в Государственную программу «Развитие образования в Республике Карелия».

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства образования Республики Карелия <http://minedu.karelia.pro/>
2. Тароев И. Приказ 302, или Образовательная реорганизация по карельски <http://www.stolica.onego.ru/articles/269442.html>

МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М.

ФГОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Ключевые слова: Оценка недвижимости, Цель оценки, Недвижимость, Сегмент.

Аннотация.

В современных условиях рыночной экономики важное значение приобрела недвижимость и в особенности земли вместе со всеми областями, которые к ним относятся. Оценка недвижимости - это процесс ограничения рыночной стоимости объекта оцениваемой недвижимости или по отношению к его другим рыночным правам. В данной статье выделены существующие подходы и принципы к системе формирования недвижимости, определены критерии выбора стратегий оценки недвижимости.

Как в Российской Федерации, так и в большинстве стран мира недвижимость выделяется в 2 аспектах: с одной стороны как крайне ограниченный товар или ресурс, с другой стороны именно с этого и других аспектов как дорогой товар.

Оценка недвижимости - это процесс ограничения рыночной стоимости объекта оцениваемой недвижимости или по отношению к его другим рыночным правам. Оценка недвижимости включает в себя оценку объекта недвижимого имущества или других прав, таких, как лизинг, строительство и так далее.

Оценка как теоретическая и практическая наука, основывается на принципах оценки недвижимости. Оценка - это работа, во время которой объясняется место оцениваемого имущества на рынке с точки зрения стоимости имущества – на момент даты проведения оценки. Опытному оценщику не трудно осознать желаемое заказчика, угадать цель обращения клиента к оценщику. Цель оценки для оценщика и клиента разные понятия.

Для оценщика целью оценки является расчет стоимости какого – либо из видов недвижимости. То, что клиенты называют целью, оценщики называют целью использования расчета об оценке. Иногда для оценщика требуется не мало усилий, чтобы определить стоимость какого имущества должна быть оценена. Особенно это наличествует во время залога имущества.

Представитель ростовщика желает получить ту стоимость имущества, при наличии которой имущество может быть продано в течение одного месяца, в то время как в заявке об оценке отмечается – рассчитать рыночную стоимость. Зная разницу рыночных и ликвидационных стоимостей и осознавая, что необходимо заказать расчет рыночной стоимости, клиент иногда требует отметить стоимость имущества через 6 месяцев. Оценщик должен и обязан четко представлять, какую стоимость имущества он будет рассчитывать во время оценки, для чего ему очень часто необходимо заранее знать цель использования отчета об оценке.

В условиях рыночной экономики недвижимость как собственность приобретает производное свойство. Наряду с этим, она с точки зрения стоимостного выражения и полезности отделяется своими особенными характеристиками. Изучим эти характеристики более подробно. В первую очередь недвижимость должна представлять интерес для покупателя, соответствовать его требованиям, служить дальнейшим пользовательским целям. Следовательно, если недвижимость теряет преимущества для своего владельца, то она подлежит продаже. Но данная недвижимость становится товаром в том случае, когда появляется интерес у другого, который видит в ее использовании возможности, способы получения дохода.

Если сегодня данная недвижимость удовлетворяет общественным требованиям, то завтра она может полностью смещена со стороны другого похожего товара. Основным преимуществом недвижимости считается не только воспроизведение на старой основе, но и способность преобразования в новую экономическую систему.

Недвижимость определяется так: участки, части минеральных ресурсов, уединенные водные объекты, леса, многолетние растения, подводные и наземные здания, сооружения и другое имущество, прилагаемое к земле - то есть те объекты, которые невозможно отделить от земли без нанесения вреда этому имуществу или если в итоге изменений подразумевается изменение предназначения объекта, его остановки или невозможность его дальнейшего целевого использования.

Каждая недвижимость, как объект купли и продажи, должна обладать не только свойством полезности, но и определенным размером стоимости. Над недвижимостью была проделана определенная работа. Для воспроизведения похожего имущества объекту необходимо некоторое количество и качество затрат. При наличии средних общественных условий для создания товара с похожим коэффициентом полезного действия необходимые затраты решают его стоимость.

Недвижимость это особый вид товара, который имеет несколько особенностей:

- Недвижимость- это инвестиционный товар, то есть товар, в котором инвестиции осуществляются с целью получения их в будущем, причем размер ожидаемого дохода неизвестен. Он носит предполагаемый характер, именно поэтому инвестор должен рассчитать возможный риск неудачи. Если сегодня доходы, беря во внимание время их получения, более низкие, чем затраты для приобретения инвестиционного товара, то он теряет свою инвестиционную привлекательность. Таким образом, исходный размер будущих доходов, которые может получить владелец после овладения недвижимостью, для покупателя представляет высшую планку рыночной цены.

- Недвижимость представляет собой единое целое, но может быть продано и как один общий элемент, и как на отдельные элементы. В этом случае элементы недвижимости становятся другой, качественно новой капиталистической основой для формирования. Фактически товаром становятся отдельные элементы недвижимости.

- Беря во внимание особенную роль и значение недвижимости в экономике, общественной жизни, необходимо участие страны в вопросе регулирования управления в процессе становления условий, механизмов купли и продажи недвижимости. Как и необходимо также участие государственных структур в вопросе формирования рыночных цен недвижимости, их оценки.

Для оценки, следовательно для определения его стоимости надо также исследовать экономические характеристики недвижимости.

Первая характеристика заключается в том, что любая недвижимость представляет собой товар (материальный актив). Особенность недвижимости заключается в том, что она представляет собой не просто только товар, но еще и единство двух неделимых товаров, где один из них – участок, естественный товар, а другой – здание или постройка, итог человеческого труда. Именно это вариация служит предлогом, чтобы при характеризовке, оценке и квалификации со стороны экспертов использовались различные методы. Недвижимость как товар также особенна с точки зрения выражения цены последнего. Понятие «цена недвижимости» очень тяжело подчиняется точному решению и имеет множество определений.

В общем целом, при упоминании стоимости недвижимости мы понимаем во время определенного отрезка времени для определенного покупателя и продавца денежную стоимость недвижимости. На деле стоимость недвижимости имеет разные формы выражения, которые в основном зависят от метода использования данной недвижимости. Существуют рыночная цена недвижимости, стоимость компенсации, стоимость воспроизведения, стоимость инвестиции, стоимость кадастра и так далее. Именно поэтому для определения стоимости объекта недвижимости необходимо выявить воздействующие на него социальные и экономические воздействия.

Отличительной особенностью недвижимости также является долгосрочное использование (от нескольких десятилетий до нескольких столетий, а иногда даже еще больше).

Является ли недвижимость экономическим благом, то есть характерно ли ей быть ограниченной? Если вспомним, что для недвижимости обязательными атрибутами являются территории с земляным покрытием, то

есть участки, то с первого взгляда можно сказать, что характерный для экономического блага вопрос нехватки здесь отсутствует. Но такой вывод в данном случае будет неправильным, так как во время характеристики нужно брать во внимание участки, которые действительно являются местами распределения людей. Площади таких участков довольно ограничены.

Недвижимость, как и меньшинство из благ, может обеспечить не материальные требования. Все наиболее развитые страны и цивилизации мира чередуются у людей с тем или другим объектом недвижимости, и так например, Москва – Кремлем или Московским государственным университетом, Египет – пирамидами и сфинксом, Древний Рим – Колизеем, Париж своей Эйфелевой башней, США – статуей Свободы и так далее.

Ввиду того, что недвижимость это особенный товар, рынок недвижимости также отличается от других экономических рынков.

На рынке наличествует множество участников. Их примитивная спецификация следующая: инвесторы, строители – разработчики, риелторы, советники, спонсоры и правительство. Многие разработчики, строители и брокеры также инвесторы. Разработчики также могут быть брокерами. Многие советники, каковыми являются юристы, оценщики и советники, активные участники в некоторых делах (бизнесах) и советники в других.

Рынок недвижимости – это то место, где встречаются продавцы, покупатели и посредники, и в итоге решаются рыночные цены. Как и во всех других товарных рынках, также и в рынке недвижимости цены решаются в итоге взаимоотношения предложения и потребности. Рынок недвижимости, являясь довольно сложной системой, для экономов также является своеобразным индикатором во время выполнения микроэкономических анализов.

Рынок недвижимости является важнейшим сектором национальной рыночной экономики, которая представляет собой обмен объектов недвижимости, деятельности экономических субъектов на рынке, процедур деятельности рынка, то есть производства, использования (потребления) и обмена объектов рынка, и целостность механизмов обеспечения деятельности рынка.

Список литературы

1. А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов, Экономика недвижимости, 3-е издание, исправленное, Министерство образования РФ, Санкт-Петербург, 2009
2. Генри С. Харрисон, Оценка недвижимости, Уч. пособие/Пер. с англ. — М.: РИО Мособлупрполиграфиздат. 1994.
3. Демиденко Ж.М. Особенности оценки земельных участков мелких землепользователей // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2005 Т.3, № 7-1
4. Е.Н. Иванова, Оценка стоимости недвижимости, Уч. пособие, Финансовая академия при правительстве РФ, Москва, 2009.
5. Корзоватых Ж.М. Развитие рыночного оборота земель/Никоновские чтения, 2007 № 12
6. С. Грибовский, Оценка доходной недвижимости, Санкт-Петербург, 2000г.

МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пасканый В.И., Малахова Т.А.

г.Москва, РАНХ и ГС, Институт государственной службы и управления, кафедра экономики и финансов
общественного сектора

Успешное функционирование строительного комплекса зависит от общих условий формирования инвестиционного, финансового и строительного рынка. На данные процессы оказывают влияние рыночные факторы, которые способствуют конкуренции, активному выбору новых методов управления финансовыми ресурсами и формированию сильных, устойчивых к рискам предприятий. Развитие строительного сектора российской экономики показывает растущую динамику, так в 2007 ввод общей площади жилья на 1000чел составлял 429, в 2010г. этот показатель снизился до 409, а в 2014г он достиг 573. Темпы строительства жилья снизились лишь в Москве-2007г.-433, 2010г.-154, 2014г.-275. Отношение площади незавершенного строительства (жилья) к годовому введенному в эксплуатацию по стране сокращается и составило: 2007г.-112,2; 2010г.-90,4; 2014г.-75,5.[4]

В научных исследованиях выделяют факторы отрицательного воздействия на строительные организации: высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков проекта, постоянно растущие цены на материалы,

снижение покупательского спроса и госзаказов на работы (услуги), нехватка квалифицированных кадров, износ технологического оборудования и транспорта, недоступность дешевых кредитных ресурсов, несовершенство государственного регулирования в проведении тендеров, отсутствие регулирующего воздействия на монопольные захваты объектов (рейдерство) на строительном рынке [5]. Каждая четвертая сделка по покупке и строительству жилья осуществляется по ипотечным ссудам, наблюдается 5 % просрочки перед банками. В финансовых инструментах инвестирования строительства выделяют: коммерческий (товарный) кредит, выпуск организацией векселей и облигаций, финансовый лизинг, для увеличения оборотного капитала -факторинг или форфетинг, а также финансирование в виде привлеченных займов от других организаций.

Рыночные изменения в экономике и санкции зарубежных стран требуют от строительных организаций разработки новых методов управления в процессе строительства, в привлечении внутренних ресурсов, в инвестирование необходимо включать политику амортизационных отчислений на модернизацию(реновацию). Предприятиям необходимо формировать фонды, в зависимости от величины материальных и инвестиционных средств, возникающих вследствие инвестиционного накопления доходов предыдущих циклов. Отечественными авторами предложен для этого механизм формирования внутренних фондов за счет эффективного кругооборота средств, где поступающие в оборот капитальные вложения, амортизация и инвестиции из чистой прибыли образуют инвестиционный цикл, где происходит их накапливание за счет синергетического эффекта. В результате капиталовложения в инвестиционные проекты могут проводиться не только за счет бюджета государства, банков ,но и частных инвесторов [2,3].

В инвестировании предприятия могут выбирать различные формы объектов капиталовложений:

- приобретение целостных имущественных комплексов(предприятий);
- новое строительство;
- перепрофилирование (покупка технологического оборудования, нематериальных активов для нового производственного процесса);
- реконструкция предприятия;
- реструктуризация;
- модернизация;
- обновление отдельных видов оборудования;
- инвестирование в нематериальные активы;
- инвестирование в прирост запасов, материальных оборотных активов [1].

При этом проведенная научная оценка факторов, ограничивающих инвестиционную активность строительных организаций в настоящее время показывает наличие следующих основных барьеров ведения бизнеса:

- высокий уровень налогов- налоговая нагрузка свыше 40%;
- неплатежеспособность заказчиков;
- постоянно растущие цены на материалы;
- снижение потребительского спроса, недостаток заказов на работы(услуги);
- недобросовестная конкуренция, рейдерство;
- нехватка квалифицированных кадров;
- износ машин, оборудования и техники;
- высокие ставки на кредитные ресурсы [5].

В виду ухудшения экономических показателей в последние годы индекс предпринимательской уверенности в строительном секторе остается на очень низком уровне, Табл.1.

Таблица 1

Финансовые условия деятельности российских строительных предприятий на конец года [4]:

Показатели на конец года	2007г.	2010г.	2014г
Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года, %	10,7	12,2	18
Зарплата в строительстве, руб	14333	21172	25601
Индекс предпринимательской уверенности в строительстве	-5	-16	-11

Индекс потребительских цен, %	110,9	113,3	115
Индекс цен производителей промышленных товаров, %	113,4	93,0	105,9
Индекс цен строительной продукции, %	117,4	109,1	107,2
в том числе индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы), %	121,2	109,6	104,6
Официальный курс доллара США к рублю, на конец года, руб./долл.США	28,78	30,47	61

В перечне механизмов, направленных на повышение эффективности строительной деятельности и проектов компаний подразделяют две группы: основные – направленные на решение основных и наиболее актуальных проблем экономического развития и дополнительные, которые позволяют – решать задачи второстепенного плана. К ним могут быть отнесены механизмы совершенствования системы финансового планирования, инвестиционной и кадровой политики, оптимизации системы закупок, оценки издержек. Основные механизмы в повышении эффективности компании должны быть сосредоточены на высокой фондоотдачи, рентабельности капитала и активов. При обнаружении отклонений от плановых показателей, требуется оценка руководством факторов и рисков, разработка комплекса мер, направленных на корректировку и снижение уровня отклонений показателей.

Управление капиталом компании выходит за рамки чистого мониторинга хозяйственной деятельности, необходимо планировать все затраты и поступления, чистые денежные потоки от инвестиционной деятельности. В практике строительной деятельности в начале имеются две стадии: предпроектная и изыскательская, на которые затрачивается почти 25% времени и 14% затрат, однако опыт показывает, что излишняя экономия и снижение качества разработок на этих стадиях приводят к задержке окупаемости проекта, а иногда и к его полному невыполнению [6,7].

Таблица 2

Стадии реализации проекта строительными предприятиями:

		время	затраты
Предпроектная стадия		5-10%	до 5%
Проектно-изыскательские работы	Инженерные изыскания	7-15%	3-9%
	Проектирование		
Строительно-монтажные работы		60-70%	более 60%
Пуско-наладочные работы		до 15%	2-6%

Для снижения этих отрицательных тенденций в строительном секторе необходимо разработать механизмы стимулирования государством производственного сектора, а предприятиям на перспективу разрабатывать Стратегическую карту строительного предприятия, которая будет представлена основными разделами:

Финансово-инвестиционный потенциал. Стратегическая цель - достижение финансово-экономической эффективности предприятия (прибыльность, рентабельность инвестиций, новые инструменты и механизмы в их привлечении, достижение темпов экономического роста). Задачи - эффективное использование производственных фондов, сокращение доли затрат на рубль выпущенной продукции, увеличение рентабельности производственной деятельности

Развитие инновационного потенциала. Стратегическая цель-рост экономической эффективности за счет повышения организационно-технического уровня производства, инвестирование в инновации, подготовку кадров, внедрение новых технологий и систем управления.

Конкурентоспособность Создание ценности для потребителей путем повышения качества строительства и имиджа компании, своевременного ввода объектов в эксплуатацию. Задачи - Увеличение доли рынка и темпов реализации за счет повышения лояльности потребителей, управление капитализацией бренда и ценных бумаг компании.

Список литературы

1. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учебное пособие для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ - ДАНА, 2008.
2. Донцова Л.В. Экономико-математическое моделирование инвестиционно-строительной деятельности URL: <http://www.cfin.ru/press/management1>
3. Малахова Т.А. Инвестиционные факторы развития российской экономики. Финансирование инвестиций. М LAP LAMBER Academic Publishing, 2011.
4. Официальный сайт Федеральной службы статистики РФ. URL: www.gks.ru
5. Роботова Л.А. Формирование инновационно-инвестиционной стратегии предприятия (на примере инновационно-инвестиционной деятельности предприятия строительной отрасли). кандид.дисс. 2009. URL: www.elibrary.ru
6. Шприц М.Л. Совершенствование методологических аспектов управления реализацией инвестиционно-строительных проектов многофункциональных комплексов // Научные проблемы гуманитарных исследований. - 2010. - №9. - С. 241-249.
7. Шуваев М.А. Конкурентоспособность строительных организаций: оценка, развитие и управление: Автореф. докт. дисс. Саратов, 2013. URL: www.elibrary.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ УЧЕТА СЛУЧАЙНОГО ХАРАКТЕРА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Литвинова Н.Ю., Авдоськина А.В.

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Экономическая стабильность организации, ее выживаемость и эффективность деятельности в условиях рыночных отношений тесно связаны с ее непрерывным совершенствованием и развитием. Для предприятий АПК при разработке стратегии развития, позволяющей оптимально совмещать производственные возможности и конъюнктурные условия рынка, важнейшей задачей является формирование плана.

Таким образом, вопрос о совершенствовании планирования объемов сельскохозяйственного производства в современных условиях приобретает актуальное значение.

В экономической теории можно найти множество определений понятия «планирование». В данной работе примем за основу следующее определение. Планирование – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя определение и научную постановку целей, средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития [1].

Известно, что сельскохозяйственные предприятия формируют производственный план на период, равный календарному году, с учетом уровня имеющихся ресурсов (трудовых, материальных и финансовых). Также, в условиях рыночной экономики, при планировании, непременно нужно учитывать спрос на рынке сельскохозяйственной продукции. Кроме того, необходимо делать поправку на природно-климатические условия.

Следовательно, перед руководителем сельскохозяйственного предприятия стоит сложная задача определения объемов производимой продукции, с целью получения оптимальной прибыли при фиксированных ресурсах предприятия и с учетом взаимоотношений производителя и покупателя.

В работах [2] и [3] методика, о которой ниже пойдет речь, описана подробно. Остановимся на ключевых моментах предлагаемой методики на примере производства и продажи пшеницы предприятием СПК «Зауральский», Курганская область.

Методика состоит из 4 блоков:

Первый блок – это экономический мониторинг внешней и внутренней среды предприятия, накопление информации, которая впоследствии будет использована как исходная выборка данных для модели спроса и предложения.

Второй блок – формирование входных данных модели.

Третий блок – формирование выходных данных модели.

Четвертый блок – анализ выходных данных (массива результатов сценариев), по итогам которого составляется план, т.е. в методике используются элементы сценарного подхода.

О предприятии можно сказать следующее. В хозяйстве довольно широкая номенклатура производства. Удельный вес товарной продукции, за исследуемый период 2001 – 2010 г.г. (Табл.1) меняется: до 2008 г. наблюдается снижение темпов развития животноводства и увеличение темпов развития растениеводства на 30 %. С 2009 г. направление деятельности СПК "Зауральский" за изучаемый период меняется, т.е. хозяйство постепенно принимает растениеводческое направление с развитием животноводства. Рентабельность предприятия в целом отрицательная, рентабельность производства пшеницы крайне нестабильная.

Данные, собранные из финансовых документов, бухгалтерских отчетов по всей линейке произведенной продукции, сведены в Табл.1. Эти данные составляют базу входных показателей для модели спроса n и предложения z , которая лежит в основе расчетов по предлагаемой методике.

Таблица 1

Производство и продажа пшеницы

Продукция		Годы									
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Произведено	количество, ц	39035	40450	24407	13759	16140	17852	23147	18404	15685	11502
	себестоимость за ед., руб.коп.	98,00	63,46	95,71	229,23	259,66	283,11	232,6	365,46	425,44	547,21
Объем зерна на хозяйственные нужды	количество, ц	7327	9397	13400	9059	7277	5400	7224	7022	6874	6485
Реализовано	количество, ц	13411	18904	12788	2417	9241	3338	12779	14877	5082	5284
	себестоимость, тыс.руб.	1294	1522	840	580	2534	928	2990	3212	1490	1239
	выручка от пр., тыс.руб.	1925	1311	1846	807	1798	1047	3741	5443	2128	1984

Согласно данным (Табл.1) предложение – это случайная целочисленная величина. Спрос фактически также является случайной величиной, однако получить по нему данные сложно. Тем не менее, известны уровни спроса, которые дают оценку его минимальному (n_{\min}^*) и максимальному (n_{\max}^*) значениям. т.е. на практике случайность заменяется рядом дискретных значений от n_{\min}^* до n_{\max}^* , для которых реализуется модель.

По результатам расчетов формируются выходные показатели модели [3]. Вещественные показатели – обеспечиваемый спрос n_+ ; необеспечиваемый – n_- ; используемое предложение z_+ , ($z_+ = n_+$); неиспользуемое z_- . Стоимостные – стоимость предложения $S_Z = S_Z^1 \cdot z$; купли-продажи $S_{NZ} = S_{NZ}^1 \cdot nz$; необеспечиваемого спроса $S_{N_-} = S_{NZ}^1 \cdot n_-$; неиспользуемого предложения $S_{Z_-} = S_{NZ}^1 \cdot z_-$; итоговая стоимостная характеристика модели $S^* = S_{nz} - S_{n_-} - S_{z_-}$

Проанализируем стоимостную характеристику модели, полученную по результатам расчетов на графике для 2010 г. (Рисунок 1).

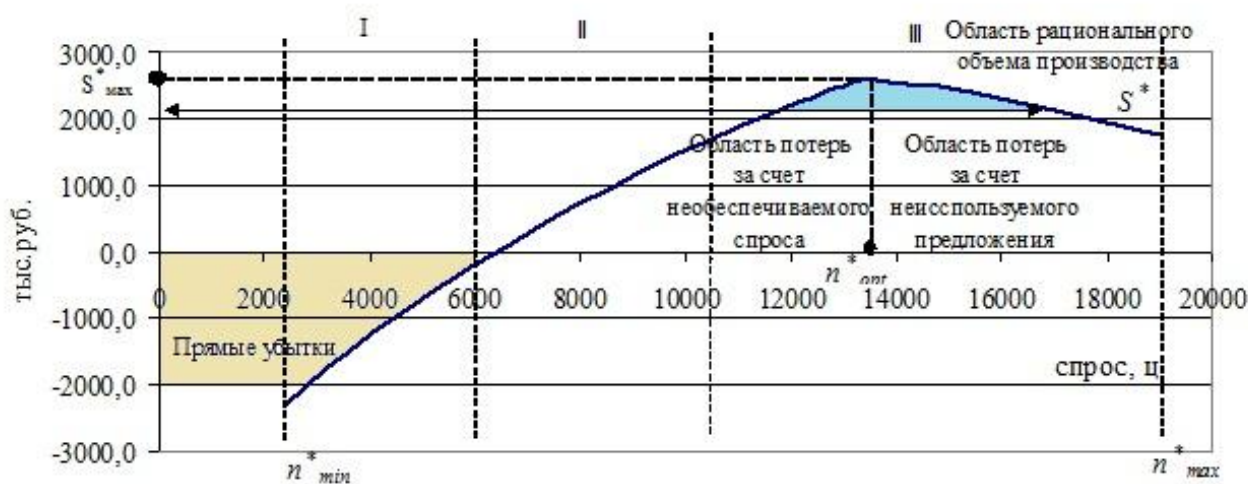


Рис.1. График стоимостной характеристики модели

Стоимостная характеристика модели S^* максимальна, когда значение спроса на пшеницу составляет 13500 ц, но рекомендовать конкретную величину в сельском производстве достаточно сложно. Поэтому по графику определяется область рационального объема производства продукции. Для этого на графике просчитывается область пологого поведения кривой вблизи максимума. Согласно расчетам, при производстве пшеницы объемом от 12000 ц до 16000 ц отличие стоимостной характеристики (S^*) от максимума (S_{max}^*) составляет 10%.

Также можно провести дополнительные несложные расчеты. Так, например, если партию на продажу снизить до 13000 ц, то отклонение стоимостной характеристики модели (S^*) от максимума (S_{max}^*) составит только 3% (≈ 60 тыс.руб.), а совокупные потери ($S_{\bar{n}_-} + S_{\bar{z}_-}$) уменьшаться до минимума (на 9% или ≈ 95 тыс.руб.), т.е. если на рынок выставлять партию в 13000 ц – прямые убытки и упущенная прибыль будут минимальными.

В Табл.2 и Табл.3 представлены основные показатели, характеризующие производство и продажу пшеницы по годам, в которые проводились исследования. Анализируя эти данные, можно сделать следующие выводы. Рекомендуемые показатели производства и продажи могли бы предприятию обеспечить в 2010 г. прибыль в 2,4 раза больше, рентабельность могла бы быть выше на 13%.

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие производство пшеницы

Годы	Объем производства, ц			Объем продаж, ц			Прибыль, тыс.руб.		
	рекомендации и	план	факт	рекомендации и	план	факт	рекомендации и	план	факт
2009	18500	16000	14113	13500	11000	5082	1755	1430	660,66
2010	18000	13500	10233	13000	8500	5284	1950,00	1275,00	792,60
2011	19000	19000	25636	12000	13000	18856	-60	-95	-128,9

Таблица 3

Рентабельность производства и продажи пшеницы

Годы	Рентабельность продаж, %	Рентабельность продукции, %		
		рекомендации	план	факт

2009	30,95	32,71	30,82	16,14
2010	39,47	47,10	41,06	33,68
2011	-1,27	-0,79	-0,86	-0,92

С помощью расчетов по рекомендуемой методике можно определить политику продаж. Так, например, дальнейшие расчеты на 2011 г. показывают, что объемы продаж нужно ещё уменьшить. Согласно расчетам, ситуации на рынке зерна неблагоприятная. Нужно отметить, что рекомендации, составленные по методике, соответствуют политике развития предприятия, которое меняет свой профиль на животноводческий, предполагая снижать объемы производства пшеницы в 2011 г.

Практика показала, что, применяя в плано-аналитической работе предлагаемую методику, предприятие могло бы избежать больших убытков в 2011 г. В этом году предприятие собрало урожай больше планируемого. Но ситуация на рынке зерна сложилась неблагоприятная для продажи, рынок зерна был переполнен, цены снизились, и в результате предприятие в целом претерпело огромные убытки, которых частично можно было бы избежать, снизив партию зерна на продажу.

По итогам работы можно сделать следующие выводы: использование методики в плано-аналитической работе предприятия направлено на улучшение финансово-экономических показателей деятельности предприятия. Так, например, использование рекомендаций в 2010 позволило бы повысить рентабельность по пшенице до 33%, и как следствие повысить рентабельность предприятия в целом на 9%. В 2011 г. это позволило бы вдвое снизить убытки по производству и продаже пшеницы, что также можно расценивать как положительный результат.

Список литературы

1. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование [Текст]: учебник / М.И. Бухалков. - М.:ИНФРА-М, 2000. - 392с.
2. Королькова, Л.И. Расчет показателей системы со случайными целочисленными спросом и предложением [Текст] / И.В. Корольков, Л.И. Королькова // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей / Тр. VIII Междун. науч.-практич. конф. - СПб: Нестор, 2003. С. 338-341.
3. Переверзев, П.П. Применение стохастической модели спроса и предложения для организации плано-прогнозных работ на предприятии АПК [Текст] / П.П. Переверзев, Л.И. Королькова, Н.Ю. Литвинова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – Москва: Аналитика Родис, 2011. №2 С. 105-117

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Студент 3-го курса Семяшкин Ефим

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финансовый университет)

Социально-экономическое развитие России в современных условиях невозможно рассматривать без учета развития сельского хозяйства, на которое в свою очередь влияет внутренняя политика государства и других стран, мировой тренд, действия иностранных предпринимателей и ряд других факторов.

Сельское хозяйство – это краеугольный камень национальной экономики, который на протяжении тысячелетия являлся основой и надежной опорой государства на пути его становления и развития.

Даже в эпоху пост индустриализации и информационных войн, сельское хозяйство является неотъемлемой частью общества и оказывает огромное влияние на многочисленные сферы деятельности человечества. Стоит отметить, что пословица “Хлеб-всему голова” с учетом перенаселенности планеты и в частности, неблагоприятные условия для выращивания сельскохозяйственных культур и скота на большей части территории Российской Федерации, является актуальной и по сей день.

Целью данной работы является исследование текущего состояния сельского хозяйства России, влияния иностранных государств, организаций на внутренний рынок Российской Федерации и обоснование необходимости уделить особое внимание обеспеченности внутреннего рынка продуктами сельскохозяйственного происхождения как проблемы национальной безопасности

Для более полного ознакомления с работой будем исполосовать ряд терминов *системного анализа*, оперируя которыми охарактеризуем текущую ситуацию, проблемы и перспективы развития АПК (агропромышленного комплекса).

Протекционизм. Проблема национальной безопасности

В данном исследовании развитие сельского хозяйства можно охарактеризовать как проблему (ситуация, на которую одна и заинтересованных сторон- клиент, имеет негативное отношении) национальной безопасности.

Клиентом в данном случае является государство, которое заинтересовано в заполнении внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции, товарами отечественного производства, с целью снижения возможности давления посредством товаров первой необходимости. “Стайкхолдерами” (stakeholders) является население Российской Федерации, различные коммерческие предприятия, которые принимают участи в производстве сельскохозяйственной продукции, иностранные государства и поставщики.

Решение этого вопроса связано с политикой государства в области протекционизма и распределения бюджетных средств.

В современных рыночных условиях возникает ряд вопросов: нужно ли проводит политику протекционизма, актуальна ли она до сих пор в нашей стране, какие преимущества и недостатки от её использования.

Для того чтобы разобраться в этом вопросе нужно сначала понять саму суть протекционизма. Классическое определение: протекционизм - политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер.²

Как инструмент целенаправленного регулирования экономики в масштабах страны, протекционизм зародился в начале 15 века и получил наибольшее применение и признание в 18 веке.

Исходя из сегодняшнего понимания сути этого метода - защиты отечественного производителя, ответим на вопрос: актуален ли этот инструмент управления экономикой до сих пор.

В рыночной экономике политика протекционизма ведет за собой³: защиту местного производства, сохранение сферы сбыта продукции, уровня продаж. Однако такая политика также влечет: ответные меры со стороны других стран, возможен рост внутренних цен из-за отсутствия конкурентов, технический застой производства, сохранение в экономике неэффективных собственников предприятий и менеджеров.

Резюмируя выше сказанное отметим: политика протекционизма в современных условиях имеет больше недостатков, чем достоинств. Наверное, стоит отказаться от поддержки убыточных предприятий, которые являются “балластом” для развития национальной экономики; но стоит ли полностью отказываться от такого инструмента?

Дело в том, что возникает вопрос национальной безопасности страны: если бы были отменены все пошлины и сборы, то иностранные фирмы и отечественные производители находились бы в одинаковых условиях, что повлекло бы за собой усиление конкуренции между ними. Вполне возможно, что иностранные предприниматели смогли бы просто вытеснить российского производителя с рынка. В частности, это касается автомобилестроения, сельского хозяйства и ряд других отраслей промышленности. Такая ситуация на рынке поставила бы Россию в зависимое положение от продукции иностранного производителя: в первую очередь это касается товаров первой необходимости, как следствие возникновение проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны. 22 августа 2012 г. Россия подписала соглашение о вступлении в ВТО. По которому приняли на себя ряд обязательств, в частности снижение уровня ввозных пошлин и отмены импортных квот, например, пошлин на мясные готовые изделия они уменьшились с 25 до 20 процентов, а на охлажденную и замороженную свинину были обнулены с уровня 15 процентов, кроме того с 1 января 2020 г. импортные квоты на свинину будут вообще отменены. Уже в первый год снижение уровня пошлин и увеличения размера квот привело к резкому изменению ситуации на рынке мяса свинины: с резким увеличением импорта упали оптовые цены, что привело к затруднительному положению местных товаропроизводителей, так как со снижением оптовых цен произошло снижение рентабельности, производимой ими продукции. Следует отметить, что снижение оптовых цен, впрочем, не привело к снижению розничных цен, т.е. в выигрыше были поставщики, прежде всего крупные торговые сети, но никак не рядовой потребитель. Из этой ситуации стоит сделать вывод: отечественным производителям необходимо самим обеспечивать первоочередные потребности населения, иначе возможно возникновение нехватки пищевой продукции и голода, а это позволит другим государствам использовать безвыходное положение нашей страны и диктовать свои условия, в том числе и политические.

² Протекционизм. <http://interpretive.ru/dictionary/375/word/protencionizm>

³ Протекционизм. <http://forexaw.com>

Примером могут служить санкции США и ЕС, направленные на запрет передачи России современных технологий.

Пути решения проблемы в трактовке системного анализа

Рассмотрим типы вмешательств, применяемых Правительством Российской Федерации для решения проблемной ситуации:

1) ABSOLUTION. Частичные, точечные инвестиции в проекты, покрытие части стартового капитала начинающих предпринимателей

2) RESOLUTION. Субсидиарная поддержка предпринимателей, предоставление льгот: покрытие части кредита, взятого предпринимателями для деятельности в сфере сельского хозяйства, предоставление льготных кредитных ставок в банках (Россельхозбанк), различные квоты, ограничивающие ввоз зарубежной сельскохозяйственной продукции, пошлины –обеспечивают более благоприятные условия для отечественного производителя на внутреннем рынке. Поддержка начинающих специалистов: врачей, учителей, агрономов, инженеров – людей, решивших связать свою судьбу с деревней. Внедрение современной техники в производство.

3) SOLUTION. Программа поднятия значимости, престижа АПК в глазах общественности, привлечение внимания предпринимателей и их инвестиций в сельскохозяйственную сферу (агропромышленная выставка “Золотая осень”). Разработка и реализация государственной программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы⁴

4) DISSOLUTION (“растворение”). Ввод санкций, ограничивающих ввоз сельскохозяйственной продукции из Европы

Однако стоит отметить ограниченность применения вмешательства типа dissolution в экономику: полное ограничение ввоза импортной сельскохозяйственной продукции является возможно только при полном разрыве отношений с зарубежными партнёрами –иными словами политической, культурной и экономической изоляции , разрыве всех отношений с зарубежными странами, что возможно лишь, учитывая глобальные процессы глобализации и интеграции в мировое сообщество, в условиях войны или разрушения всех коммуникаций между Россией и странами-соседями.

В качестве примера страны, зависимой от поставок продовольствия (и не только продовольствия) и, как следствие, испытывающую давление со стороны Китая, можно привести Северную Корею-государства, играющего своеобразную роль “щита” или “буферной зоны” между КНР и сферой влияния США. Но, заметим, что “явных угроз” о перекрытии поставок продовольствия со Стороны Китая или каких-либо других стран по отношению к их оппонентам, как средство давления не применялось в последние пятидесятилетие и является мягко говоря не гуманным и бесчеловечным.

Представим динамику производства сельскохозяйственной продукции и размер посевных площадей (последние годы имеет место тенденция роста):⁵



Рис.1. Индекс производства продукции сельского хозяйства

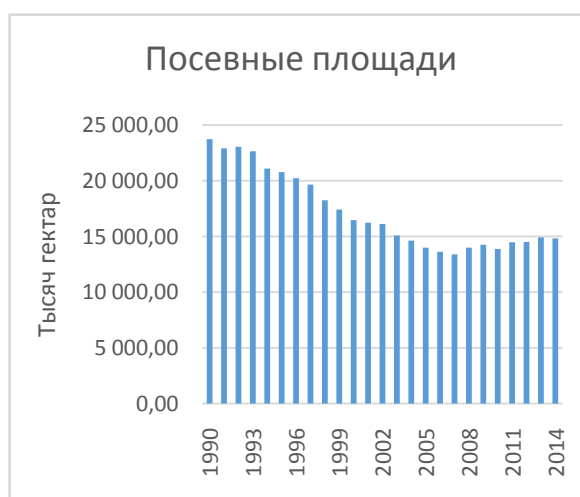


Рис.2. Посевные площади

⁴ Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>

⁵ Федеральная служба государственной статистики, <http://cbsd.gks.ru/> 24.03.2015

Проанализировав данные графики можно сделать вывод, что имеется тенденция роста индекса производства продукции и площади посевных площадей, в свою очередь свидетельствующее о постепенном пересмотре позиции государства по отношению к АПК.

Заключение.

Резюмируя вышеизложенное отметим необходимость синтеза вмешательств: разумного протекционизма как решения типа solution, поддержание конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции при оптимальном сочетании государственных и рыночных механизмов управления экономикой, внедрение новых технологий в производство, повышение рентабельности АПК и изменение имиджа сельского хозяйства в обществе; использование различных точечных квот и инвестиций в отдельных регионах России и сферах сельского хозяйства - решения типа resolution.

Введенные “встречные” санкции на запрет импорта сельскохозяйственной продукции из США, Австралии и стран ЕС являются ярким примером осознания того, что вопрос поддержки и развития сельского хозяйства является вопросом национальной безопасности. По сути они приведут к расширению собственного производства продовольствия, к предоставлению доступа отечественных товаропроизводителей в сетевую торговлю, к созданию новых рабочих мест и к сбалансированному развитию экономики страны. Но настораживает процедура принятия решения по ограничению импорта: оно было принято спонтанно, лишь как “ответная реакция” на санкции Запада, к тому же ограничения на импорт имеют временный характер: на период до года и решение по этому вопросу может быть пересмотрено в любой момент. То есть правительство не обладает системным подходом к коренному изменению ситуации в сельском хозяйстве. В противном случае следовало бы задаться вопросом: почему эти меры не были введены раньше при том что эта проблема относится к интересам национальной безопасности? Этот пример является ли свидетельством того, что процесс управления социально-экономическим развитием страны в условиях глобализации должен обладать системным подходом, содержащем в себе четыре основных направления (вмешательства), рассмотренных ранее

Список литературы

1. Семяшкин Е.Г., статья "Социально-экономическое развитие РФ: протекционизм, конкурентоспособность, наука и образование", журнал ПАР № 5 от 31 октября 2014 г.
2. Тарасенко Ф.П., Проблемы системного анализа, глава 1: Проблема и способы ее решения М.: Кнорус, Москва, 2010 г., с.13-15
3. Васюнина М. Л., Горлова О.С., Маркина Е.В. Финансы гл. 7. Финансовое регулирование социально-экономических процессов, М.:КНОРУС, 2014 г. 246-276 с.
4. Субботна Т.П. Макроэкономическая политика. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. Вопросы экономики № 2 2006
5. Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
6. Федеральная служба государственной статистики, Основные показатели деятельности отдельных отраслей экономики, <http://cbsd.gks.ru/>

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ

Троилин В.В., Манукян М.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Одна из основных целей создания транспортных коридоров на территории Российской Федерации состоит в решении проблем по оказанию качественных транспортных услуг, которая достигается путем эффективного взаимодействия не только между всеми участниками транспортного процесса, но что немаловажно между отдельными видами транспорта, государством и социумом, находящимися в зоне транспортного коридора. Соответственно государственная политика в сфере транспорта может и должна обеспечивать гармонизацию конкурентоспособных условий для всех видов транспорта и побудительное сотрудничество всех заинтересованных лиц в этой области. Особенно важно использовать соответствующие механизмы для управления транспортным коридором и улучшать эффективность транспортировки с использованием нескольких

видов транспорта. Институциональная среда определяет выбор механизмов создания, управления, учета и классификации транспортных коридоров и как следствие финансирования необходимых затрат.

Либерализация транспортного рынка, произошедшая после распада СССР и изменение экономического курса государства повлияла на всю транспортную систему государства, классифицируемую в то время как «единая транспортная система» [5]. Отраслевые транспортные министерства СССР (Минморфлот, МПС и др.) в результате поэтапных экономических реформ были реорганизованы в Министерство транспорта РФ [1]. Отрицательные моменты в сфере управления транспортом стали характеризоваться увеличением количества новых хозяйствующих субъектов с коммерческими интересами, не всегда совпадающими с интересами государства. Управление транспортом еще более усложнилось. Либерализация не привела к оптимальному распределению ресурсов и созданию эффективных органов управления в крупных транспортных инфраструктурных объектах. Еще большие проблемы возникают из-за того, что значительная часть магистральных перевозчиков становится вертикально-интегрированной монополией. В некоторых случаях трудно достигнуть взаимовыгодных соглашений с псевдорыночной компанией, такой как ОАО РЖД [10]. Бизнес-модели организации грузоперевозок в рамках Панъевропейских транспортных коридоров базируются на четкой иерархии законодательства и экономических программ. Оценка методологических предложений и опыта существующих проектов свидетельствует, что наиболее соответствующей формой управления коридором является ассоциация заинтересованных лиц, которая и определяет стратегию и план сотрудничества между ее членами и правовой уровень регулирования их отношений: международный, государственный, региональный (субъекты РФ и федеральные округа), муниципальный, базирующийся на административных, экономических и стимулирующих методах руководства. Объем торговли между Европой и Азией увеличивается, естественно возникает потребность в создании жизнеспособных транспортных коридоров, выполняющих в том числе транзитные функции (Табл.1). [3]

Таблица 1

Прогноз объемов транзитных перевозок грузов через территорию России, млн.тонн

Вид транспорта	2000 год	2005 год	2007 год	2010 год	2015 год	2020 год	2030 год
Всего	21,8	18	27,9	34,2	42,7	60	100
Железнодорожный	20	17,4	27,2	33,1	40,3	53	76
Автомобильный	0,5	0,5	0,6	1	2	2,5	3
Внутренний водный	1,3	0,1	0,1	0,1	0,4	4,5	21
Кроме того по транзитным авиатрассам	0,01	0,1	0,17	0,3	0,6	0,8	1,4

Соответственно создание единой классификации транспортных коридоров как функционирующих, так и вновь создаваемых на территории РФ позволит качественно улучшить оказываемые транспортные услуги, в том числе сократить время доставки грузов и будет способствовать интеграции Российской Федерации в мировую транспортную систему, минимизировав затруднения при переходе груза с одного вида транспорта на другой и пересечении государственной (таможенной) границы РФ. Классификация должна базироваться на международном опыте с учетом российских реалий и учитывать, что:

- транспортные коридоры должны иметь интегрированное управление, являться жизнеспособными, экономически эффективными, экологически чистыми, безопасными и социально ориентированными;

- во главу угла транспортировки грузов в транспортном коридоре должны ставиться не его отдельные участки, а общая цепь транспортно-производственной деятельности, то есть его физическая транспортная эффективность, характеризуемая отдельными полезными действиями, различными индивидуальными способами транспортировки, связанными с модальной организацией перевозок и доступностью их выбора. Эффективность оказываемых услуг будет зависеть от организационных и иных факторов;

- участники перевозочного процесса, преследуя свои коммерческие интересы должны согласовывать тарифы на транспортные услуги, учитывая при этом проблемы не только организационные, технические и финансовые, но и правового характера в ряде случаев становящиеся камнем преткновения для бизнеса, науки, органов государственной и муниципальной власти.

На эффективное перемещение грузов в транспортном коридоре оказывает влияние множество факторов схематично представленных на Рисунке 1. Одной из важнейших составляющих этих факторов является государство в лице его органов, гармонизирующее интересы всех других участников в правовых рамках (на Рисунке 1 эта область обозначена в виде сферического треугольника). Только рациональное использование

разнообразных форм взаимодействия, их умелое сочетание обеспечивает достижение запланированных результатов [8, с. 164].

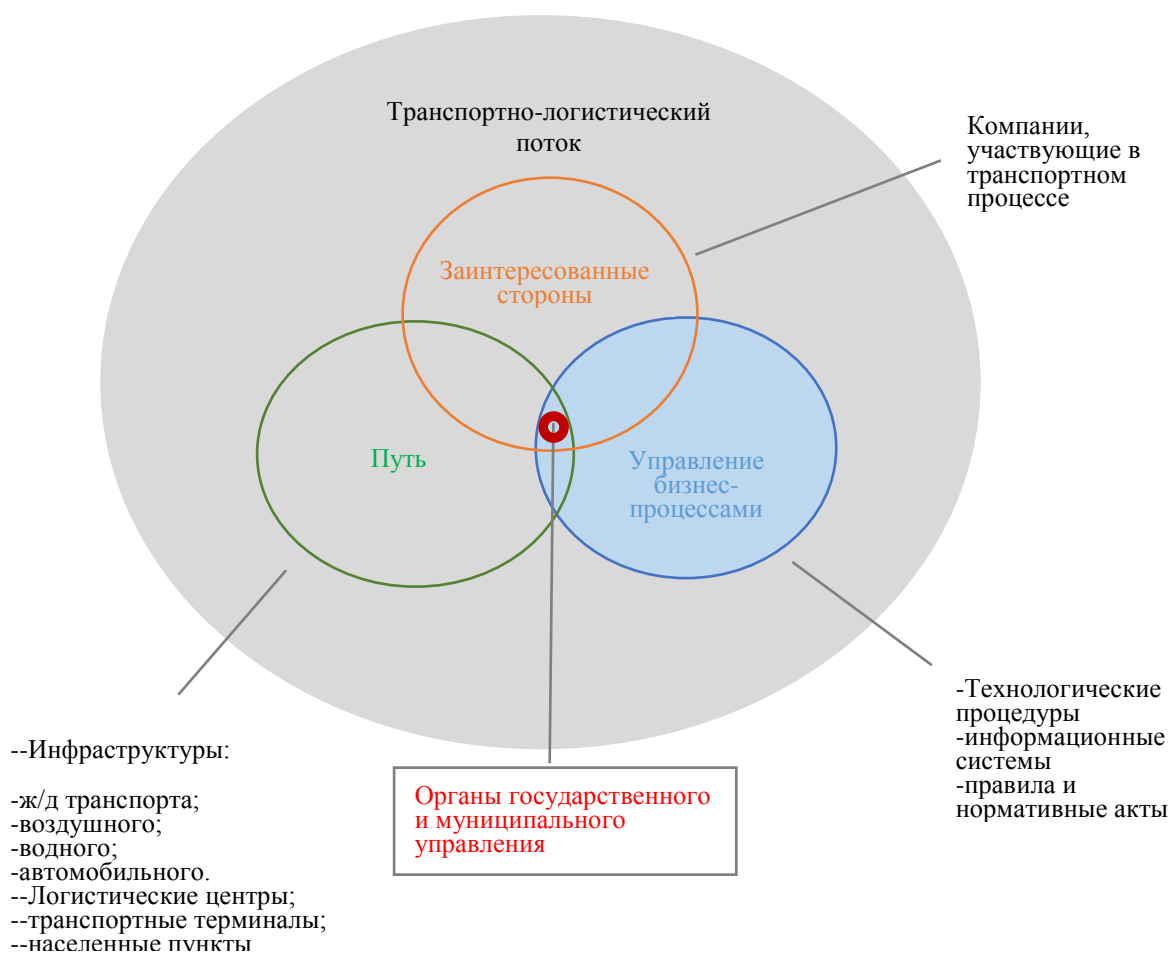


Рис.1. Факторы, влияющие на эффективное перемещение грузов в ТК [составлен автором]

Органы государственное управления осуществляют свои функции и полномочия путем издания (принятия) правовых актов. Значение актов управления как одного из вариантов управленческих решений состоит в том, что посредством их целесообразного и обоснованного издания и последующей реализацией органы государственного управления, их должностные лица разрешают от имени государства те или иные вопросы на основе или во исполнение законов в пределах своей компетенции [8, с.109]. На основании данных, полученных с использованием информационно-правовой системы Консультант Плюс, содержащей около 75 млн. источников правовых документов [11] имеют место 150 нормативно-правовых документов правового уровня, в которых упоминается понятие «транспортный коридор» без пояснения, что он является международным и проходит по территории РФ. Единственным упоминанием в законе, отвечающим вышеназванным требованиям является ФЗ №349 от 02.12.13г. «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015-16 гг.» в котором говорится о транспортных коридорах «Север-Юг» и «Восток-Запад».

При анализе актов государственного управления федерального уровня, принимаемых органами исполнительной власти как общей компетенции (правительство РФ), так и специальной (Министерство транспорта РФ и др.), учитывая хронологию принимаемых актов было установлено, что впервые в 2001 году правительство РФ в своем постановлении № 848 от 05.12., которое утверждает Федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы России (2010-2020 гг.)» говорит о транспортном коридоре «Запад-Восток», тогда как во вновь принятой Транспортной стратегии на период до 2030 года, утвержденной распоряжением правительства РФ №1734-р от 22.11.2008 г. коридор «Запад-Восток» уже отсутствует и появляется коридор «Восток-Запад», при этом не поясняется, упразднен ли первый или просто переименован. Также без пояснений появляются транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье-2». Однако в принятой в 2014 году государственной программе «Развитие транспортной системы» утверждается, что «...цели программы

синхронизированы с целями Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года», хотя ничего о вышеназванных коридорах не говорится, а упоминаются лишь «Транспортные коридоры Азово-Черноморского бассейна».

В отдельную группу для исследования необходимо выделить распоряжение правительства РФ, посвященное стратегиям развития отдельных регионов государства. Так, в распоряжении правительства РФ №2094-р от 28.12.2009г. «Об утверждении стратегии социально экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г.» говорится о транспортных коридорах «Транссибирская магистраль, Приморье-1, Приморье-2, Северный морской путь», а в распоряжении правительства РФ № 1120-р от 5.07. 2010г. «Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 г.» упоминается «Северный широтный коридор (Пермь-Ивдель-Ханты-Мансийск-Тикси)» и предлагается развивать «Арктический транспортный коридор (на базе возрождения и модернизации Северного морского пути)» и превратить «Транссиб» в международный коридор «Транссиб-TS».

Вызывает озабоченность классификация и обозначение транспортных коридоров, предлагаемая в распоряжении правительства РФ №1540-р от 06.09.2011г. «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020г.» в котором говорится о «рокадном» транспортном коридоре Санкт-Петербург – Юг России, тогда как энциклопедический словарь трактует это понятие как «железные и грунтовые дороги в прифронтовой полосе, проходящие параллельно линии фронта» [9], и в словаре С.И. Ожегова отмечается, что «...рокада – дорога, путь, сообщение вдоль линии фронта» [6].

Также не понятно определение Российской Федерации: «...как территории, позволяющей выполнять функции транспортного коридора мирового значения», предлагаемое в Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020г. [2]. Нами исследованы и другие распоряжения правительства РФ в вышеназванной сфере, но ответа о количестве и названии коридоров, функционирующих в Южном, Приволжском и Уральском федеральных округах не найдено.

Орган специальной (отраслевой) компетенции Министерство транспорта РФ в приказе №45 от 12.05.2005г. в утвержденной «Транспортной стратегии РФ на период до 2020г.» говорит о создании транспортного коридора «Урал промышленный – Урал полярный». Этот коридор ни в одном нормативном акте больше не упоминался.

Еще разрозненнее идет обозначение транспортных коридоров в нормативных актах субъектов федерации. Например, в «Стратегии социально-экономического развития республики Северная Осетия – Алания до 2025г.» говорится о «...двух важнейших транспортных коридорах «Северный Кавказ» и «Транс-Кавказ»» [4]. А в постановлении правительства Ленинградской области №397 от 14.11 2013г. предлагается развитие «...новых направлений транспортных коридоров на территории Ленинградской области: «Европа – Западный Китай» и «Северо-Запад – Сибирь»». В постановлении правительства Санкт-Петербурга №379 от 14.04.2009г. (в ред. от 25.10.2013г.) предлагается создать транспортный коридор под названием: «Пироговская набережная – Васильевский остров», причем такие обозначения транспортных коридоров являются общей тенденцией, а не исключением.

При анализе транспортных коридоров, проектируемых и создаваемых на уровне муниципальных образований, наблюдается полное отсутствие сколь-нибудь значимой системы классификации транспортных коридоров и методологических подходов, поддающихся анализу и обобщению.

Все вышеназванное свидетельствует о необходимости разработки единого классификатора транспортных коридоров, функционирующих на территории Российской Федерации с использованием международного опыта. За основу можно взять классификацию железнодорожных транспортных коридоров, применяемую ОСЖД (Организация сотрудничества железных дорог) – международной организацией, созданной в 1956 году основой существования и работы которой является «Положение об ОСЖД», имеющее статус международного договора. К настоящему времени сформированы 13 транснациональных маршрутов и их ответвлений, при уточнении схем железнодорожных транспортных коридоров были использованы материалы общеевропейских транспортных коридоров, принятые на Крите, в Хельсинки и Санкт-Петербурге, материалы по TRACEKA и другие [7].

Международное сообщество присвоило буквенно-цифровые обозначения международным Евро-Азиатским транспортным коридорам. Так, например, коридор «Север – Юг» обозначается – NS, «Северный морской путь» - SMP, Панъевропейский транспортный коридор №9 - PE-1.

С учетом вышеизложенного и на основе теоретических исследований автора разработан классификатор транспортных коридоров как функционирующих, так и вновь создаваемых на территории РФ, учитывающий практику функционирования Бюджетных классификаторов, ОКОНХ, ОГРП, ЕГРП. Государственный регистрационный номер записи (соответствующий номеру паспорта транспортного коридора) вносимый в Единый государственный классификатор транспортных коридоров РФ может состоять из десяти групп цифр, расположенных в следующей последовательности:

1.0; 2.0; 3.0; 4.0; 5.0; 6.0; 7.0; 8.0; 9.0; 10.0., где:

- 1.0 - признак отнесения записи (по масштабу функционирования)
 - 1.1 – к международному транспортному коридору, функционирующему на территории РФ;
 - 1.2 – российский транспортный коридор без международного элемента;
- 2.0 – по видам транспорта
 - 2.1 – железнодорожный
 - 2.2 – морской
 - 2.3 – речной
 - 2.4 – воздушный
 - 2.5 – автомобильный
 - 2.6 – универсальный.
- 3.0 – по территории функционирования
 - 3.1 – Российская Федерация (более чем 3.2)
 - 3.2 – федеральный округ
 - 3.3 – субъект РФ
 - 3.4 – муниципальное образование.
- 4.0 – по форме функционирования
 - 4.1 – логистическая
 - 4.2 – транспортно-экспедиционная
- 5.0 – по форме управления
 - 5.1 – государственная
 - 5.2 – муниципальная
 - 5.3 – частная
 - 5.4 – смешанная
- 6.0 – по видам перевозок
 - 6.1 – грузовые
 - 6.2 – пассажирские
 - 6.3 – грузопассажирские
- 7.0 – по времени функционирования
 - 7.1 – постоянно действующие
 - 7.2 – сезонные (временные)
- 8.0 – по протяженности
 - 8.1 – до 100 км
 - 8.2 – до 1000 км
 - 8.3 – более 1000 км
- 9.0 – по грузонапряженности
 - 9.1 – до 1млн т /год
 - 9.2 – до 10 млн т /год
 - 9.3 – более 10 млн т /год
- 10.0 – резерв (например, в этой группе можно представить буквенно-цифровые обозначения коридора и его ответвлений).

По нашему мнению ведение государственного учета транспортных коридоров целесообразно делегировать Министерству транспорта РФ. Но при постоянно совершенствующемся законодательстве РФ правовой статус транспортного коридора может измениться с точки зрения гражданского законодательства, о чем свидетельствует ФЗ №184 от 29.06.2015г. «О внесении изменений в федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости и ст. 6 федерального закона «Об особых экономических зонах в РФ»», согласно которому в государственный кадастр недвижимости вносятся сведения об особых территориальных зонах.

Данные в классификатор вносятся на основании заявления заинтересованных лиц (учредителей) при создании и регистрации транспортного коридора, к которому прилагается Паспорт транспортного коридора – документ, содержащий информацию о ключевых транспортно-экономических показателях и сроках создания транспортного коридора с указанием территории и акватории на которой он будет функционировать, а также учредителей, якорных эксплуатантов и т.д. В Паспорте транспортного коридора указывается: его полное название, наименование субъекта РФ, муниципального образования в котором он создается, фактический объем инвестиций, в том числе из федерального бюджета, бюджета субъекта федерации, муниципального образования, объем внебюджетных инвестиций, включая иностранные, планируемая выручка, полученная от оказываемых услуг, налоговые и таможенные платежи в бюджеты различных уровней, транспортные характеристики (по видам

транспорта), в том числе пропускная и провозная способность (в тыс. единиц и тыс. тонн) коммуникаций, показатели перевозок внешнеторговых грузов, характеристики транспортно-складских комплексов. А также указывается возможность обеспечения международных мультимодальных перевозок, таможенного оформления грузовых партий (тыс. операций) и удовлетворения потребностей в специальных сервисах таких, как: логистические услуги, высокий уровень инженерного обустройства телекоммуникациями.

Одним из важных аспектов классификации является указание органа управления коридором и его организационно-правовая форма. Исходя из специфики создания и функционирования транспортного коридора могут представляться и иные данные такие, как: нормативно-правовые акты органов государственной власти, межотраслевого управления, решения бизнес-сообщества о создании транспортного коридора с указанием цели проекта, года начала реализации и социальным эффектом для территории, попадающей в зону функционирования транспортного коридора.

Правовой основой для отбора субъектов РФ, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидии по возмещению затрат на создание транспортной инфраструктуры по аналогии может стать постановление правительства РФ №1119 от 30.10.2014г. «Об отборе субъектов РФ имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидии на возмещение затрат на создание инфраструктуры, промышленных парков и технопарков» (вместе с «Правилами отбора субъектов РФ имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидии на возмещение затрат на создание инфраструктуры, промышленных парков и технопарков»), так как в нем говорится о транспортной инфраструктуре как о технологическом комплексе, обеспечивающим функционирование объектов сети или путей сообщения (дорог, железнодорожных путей, транспортных коридоров, водных путей, мостов, тоннелей, автомобильных стоянок, железнодорожных станций, аэропортов, портов и др.).

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 09.03.2004 N 314 (ред. от 22.06.2010) "О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти"//Собрание законодательства РФ", N 11, 15.03.2004, ст. 945.
2. Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2011 N 2074-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года»// Российская газета. 2011. 20 декабря
3. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р//Собрание законодательства РФ, 15.12.2008, № 50, ст. 5977.
4. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 28 декабря 2012 г. N 54-РЗ «О Стратегии социально-экономического развития Республики Северная Осетия-Алания до 2025 года» //«Северная Осетия".N 8 (26275). 2013. 19 января.
5. Громов Н. Н., Панченко Т. А., Чудновский А. Д. Единая транспортная система: Учебник для вузов.—М.: Транспорт, 2003. – 304 с.
6. Ожегов, С.И.: Словарь русского языка - М.: Советская Энциклопедия, 1970. – С. 675.
7. Приоритет в работе ОСЖД — развитие транспортных коридоров Европы и Азии // ProТранспорт. 2013. №4 – С. 22.
8. Советское административное право / Под ред. Р. С. Павловского.-Киев: Вища школа, 1986.- 614 с.
9. Советский энциклопедический словарь - Москва.: Советская Энциклопедия, 1981. – С. 1146
10. Чачина О. Г. Факторы и механизм развития олигопольного взаимодействия операторов железнодорожного грузового подвижного состава [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук - Ростов н/Д, ГОУ ВПО РГУПС, 2007. - 25 с.
11. СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – html <http://www.consultant.ru/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЯ

Мысаченко В.И., Решетов К.Ю.

НОУ ВПО «Национальный институт бизнеса», г.Москва

Актуальность рассматриваемой проблемы связана с тем, что технико- технологический и отраслевой состав структуры некогда передовой промышленной отрасли – энергомашиностроения находится в неудовлетворительном состоянии и требует незамедлительных, активных преобразований. Энергомашиностроение является важнейшей отраслью отечественной индустрии, обеспечивающей выпуск наукоемкой техники для различных типов электростанций и промышленной энергетики. Обеспечение своевременных прогрессивных преобразований в данной отрасли является важнейшей задачей государственного регулирования экономики.

В последние годы прослеживаются некоторые положительные тенденции в развитии отечественного энергетического машиностроения. Судя по статистике последних нескольких лет, наблюдаются положительные темпы роста по таким важным сегментам энергомашиностроительной отрасли как электродвигатели переменного тока многофазные, электродвигатели универсальные. Также выросло производство генераторов к паровым, газовым и гидравлическим турбинам. Однако, натуральные объемы производства основных видов энергетического оборудования, которые до сих пор не достигли значений дореформенного периода, свидетельствуют о неудовлетворительной по своим темпам динамика производства ряда продукции. Особенно это касается таких производственных сегментов исследуемой отрасли как производство турбин, центробежных, паровых и приводных насосов, генераторов переменного тока и электромашин. [4]. Кроме того, имеет место ускоренное моральное и физическое старение основных производственных фондов исследуемой отрасли. Так степень износа машин и оборудования предприятий энергомашиностроения в конце первого десятилетия XXI века уже достигало 75% [6]. При этом высокопроизводительное оборудование энергомашиностроения сосредоточено главным образом в производстве газовых турбин, которое является относительно новым в рассматриваемой отрасли.

Возрастание роли государства в решении структурных проблем экономик развитых стран в начале 1980-х годов, объективно усилило внимание отечественных и зарубежных ученых к проблеме развития госрегулирования структурных процессов. В ходе структурной трансформации отечественной экономики промышленности, происходили изменения в государственном регулировании, которые сопровождалась накоплением многочисленных структурных деформаций, существенным сокращением государственной поддержки развития энергетического машиностроения, и нарастанием научно-технической и технологической зависимости страны от поставок зарубежных технологий, оборудования, снижением уровня национальной безопасности энергообеспечения.

Анализ показывает, что основными причинами такого положения являются, не только существенное сокращение, а порой полное прекращение государственной поддержки развития энергомашиностроения, но и допущенные ошибки в:

- разгосударствлении и приватизации и либерализации цен;
- изменении нормативно-правовой базы структурных преобразований и реструктуризации предприятий;
- реализации принятых государственных программ в области структурных преобразований в отрасли и реформирования предприятий [3].

Структурная трансформация энергетического машиностроения сдерживается наличием ряда проблем. Во-первых, значительно затрудняется инвестиционная деятельность недостаточным уровнем и неритмичностью загрузки предприятий энергетического машиностроения.

Во-вторых, основная часть инвестиций осуществляется за счет собственного капитала.

В-третьих, износ машин и оборудования предприятий энергомашиностроения достигает критических значений.

В-четвертых, цены на отечественное оборудование превышают уровень цен на аналогичное китайское оборудование и практически сравнялись с ценами американских, европейских, и японских компаний.

В-пятых, российский рынок энергомашиностроения слабо защищен. Средняя ставка пошлин на энергооборудование составляет лишь 5-15 %, причем в ближайшее время, следует ожидать еще большей открытости рынка и нарастающей экспансии зарубежной продукции [2]. В итоге, неблагоприятные тенденции развития российского энергетического машиностроения, слабая государственная поддержка его структурного

обновления, создают угрозу потери внутреннего рынка для отечественных производителей энергетического оборудования.

Прогрессивные структурные изменения в промышленности не могут происходить без осуществления преобразований на микроэкономическом уровне. Вот почему важнейшей сферой госрегулирования структурных преобразований экономики, является стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности промышленных компаний, что во многом предполагает их реструктуризацию.

В качестве основного направления структурных преобразований на микроуровне выступает реструктуризация энергомашиностроительных предприятий. В отечественной экономической литературе пока отсутствует четкое общепризнанное определение понятия «реструктуризация». Так, по мнению Белых Л. П., Макарова А.С., Макарычева Ю.С. Федотовой М. А. и ряда других авторов под реструктуризацией следует понимать процесс структурных преобразований, нацеленный на корректировку функционирования предприятия с целью повышения его эффективности и конкурентоспособности.

Опыт отечественных машиностроительных компаний, осуществивших реструктуризацию, не всегда свидетельствует об эффективных результатах. Сравнительный анализ эффективности реструктуризации свидетельствует о том, что в крупнейшей энергомашиностроительной компании ОАО «Силовые машины» реструктуризация сводилась к управленческим и организационным преобразованиям, а в ОАО Концерн ПВО «Алмаз-Антей», удовлетворяющий потребности Вооруженных Сил в военной технике, и в том числе, в электросиловом оборудовании, а также имеющий кооперационные связи с энергетическим машиностроением, комплекс мероприятий по преобразованиям сводился к: реструктуризации имущественной сферы и реструктуризации бизнеса.

Оценка результатов реструктуризации двух крупнейших компаний исследуемой отрасли показала, что стоимость ОАО «Силовые машины» после осуществления производственной и организационной реструктуризации понизилась, в то время как стоимость ОАО Концерн ПВО «Алмаз-Антей» выросла. Слабый результат полученный в ОАО «Силовые машины», связан с прогрессирующим старением машин и оборудования, со снижением доходов компании в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры, с существенным ростом затрат на управленческую и организационную реструктуризацию, а также с тем, что ряд производственных процессов остаются не профильными для компании. Кроме того широкий спектр направлений бизнеса ОАО «Силовые машины» также провоцирует растущие издержки управления.

Учитывая наш не большой практический опыт структурных преобразований на микроуровне, считаем, заслуживающим внимания вопрос адаптации к отечественным условиям существующих зарубежных моделей реструктуризации предприятий, что может способствовать выработке соответствующих подходов к данному процессу применительно к российским условиям. В этой связи, пытаясь адаптировать зарубежный опыт госрегулирования структурных преобразований к российской действительности, необходимо иметь в виду ряд обстоятельств, во-первых, большинство стран, совершенствуя структуру промышленности, функционировали в условиях развитых рыночных отношений. Во-вторых, следует учесть высокий уровень развития рыночной инфраструктуры и рыночных институтов в этих государствах, их высокую экономическую стабильность и значительное влияние потребительского рынка на структуру машиностроительного производства. В-третьих, для ряда стран характерен высокий уровень поддержки развития промышленных предприятий со стороны государства. В-четвертых, в развитых государствах, наряду с поддержкой промышленных предприятий и обеспечением их конкуренции, учитывается специфика их функционирования, как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Вышеперечисленные положения ограничивают полную адаптацию данных зарубежных моделей в России. Тем не менее, организационно-экономический механизм реструктуризации немецких предприятий, можно использовать для стимулирования реструктуризации отечественных производств. Также интересна японская модель государственно - частного партнёрства, на основе налаженного взаимодействия банков и машиностроительных предприятий в сфере реструктуризации последних. Следует также учесть, что ресурсами для кредитования реструктуризации в данной модели служат средства госбюджета, а также средства, полученные в результате внешних заимствований. Опыт трансформации машиностроительных производств в Китае, основанный на стимулирующей роли бюджетных инвестиций, может быть использован для повышения конкурентоспособности отечественных реструктуризуемых предприятий.

В виду нарастающей открытости национального рынка с одной стороны, и ужесточающихся условий конкуренции на мировом рынке с другой стороны, приверженность энергомашиностроительных предприятий к инновационному типу развития становится ключевым фактором конкурентоспособности, а стратегическое управление нововведениями важной задачей реструктуризации, выполнение, которой во многом зависит от инвестиционной активности энергомашиностроительных компаний. Между тем в нашей стране доля госбюджета

на технологические инновации за последние 7 лет сократилась на 13,6 %. Доля собственных средств предприятий также активно сокращается [5].

Средства на технологические преобразования могут быть сформированы за счет различных источников. Осуществление структурной перестройки отечественного энергомашиностроения лишь на основе собственных технологий представляется не рациональным, да и вряд ли осуществимым. Следует также заметить, что экспорт технологий в зарубежные страны наиболее активно осуществляется не в сферу производства машин и оборудования, а, прежде всего, в сферу недвижимого имущества и строительства.

Стимулирование инвестиционной и инновационной активности компаний должно осуществляться на всех этапах их реструктуризации и организации новых производств наукоемкой продукции. С этой целью государству следует уметь применять имеющийся опыт государственно-частного партнерства и использовать такой арсенал эффективных методов и инструментов регулирования как:

- льготное налогообложение прибыли, направляемой на ввод в производство новой техники;
- налоговые каникулы в области затрат предприятий на научные исследования;
- предоставление существенных налоговых послаблений совместным предприятиям с иностранными партнерами;
- значительное увеличение объема бюджетных ассигнований на финансирование фундаментальных научных исследований;
- субсидирование ввоза перспективных технологий; совершенствование тарифного и нетарифного регулирования, с целью поддержки отечественных энергомашиностроительных компаний на внешних рынках.

Также к числу мероприятий, государственного регулирования инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий следует отнести содействие развитию лизинговых операций как средства эффективной мобилизации инвестиций и более активное содействие притоку иностранного капитала в сферу отечественного машиностроения [1]. На мировом рынке лизинг является одной из наиболее распространенных форм осуществления инвестиционной деятельности компаний, нуждающихся в производственной реструктуризации и технико-технологическом перевооружении. В условиях ускоряющегося развития высоких технологий, появления новых технологических поколений машин и высокопроизводительного оборудования, реализация потенциала и очевидных преимуществ лизинговых операций дает возможность реструктуризируемым предприятиям быстро перевооружать производственную базу, активно осуществлять капиталовложения в основные производственные фонды. Все это делает лизинг универсальным инвестиционным инструментом, который является весьма эффективной формой структурного обновления энергомашиностроительной отрасли и промышленности в целом.

Таким образом, осуществленный анализ государственной политики в области структурной перестройки отрасли, а также основных причин накопления в энергомашиностроении структурных диспропорций, позволил выявить основные факторы, сдерживающие активные технологические, трудовые и отраслевые преобразования и предложить меры по их активизации. Оценка состояния реструктуризации отрасли и ее предприятий свидетельствует о наличии в ряде случаев не всегда эффективных результатов. Сравнительный анализ эффективности реструктуризации двух крупнейших отечественных машиностроительных компаний «Силовые машины» и Концерн ПВО «Алмаз-Антей», показывает не всегда результативный итог преобразований в отрасли на микроэкономическом уровне. В активизации структурных преобразований энергомашиностроительной отрасли особое значение приобретает стимулирование инновационных и инновационных процессов на реструктуризируемых предприятиях. В совершенствовании государственной поддержки реструктуризации отрасли и ее предприятий следует расширить спектр применяемых форм, методов, инструментов регулирования и предпринять попытки адаптировать к отечественным условиям передовые зарубежные модели реструктуризации, что может способствовать выработке соответствующих подходов к данному процессу применительно к российским условиям.

Список литературы

1. Алексеев А.Н. Государственное регулирование инвестиционной деятельности в машиностроении России // Сборник трудов V Международной научно-практической конференции. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 2014. С. 100.
2. Гибель или возрождение энергомаша. URL: http://wto-inform.ru/news/death_or_re_nergoma_a/ (дата обращения: 24.08.2015).
3. Мысаченко В.И. Экономико-правовые аспекты госрегулирования структурных преобразований в отраслях машиностроения // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2015. № 3. С. 107-112.

4. Россия в цифрах.2013: Крат. стат. сб./ Росстат. М., 2013. С. 265,267.
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. М., 2013. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 24.08.2015).
6. Стратегия развития энергомашиностроения Российской Федерации на 2010 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года. URL: http://www.ipem.ru/files/files/research/strategy_powerengineering_2030.pdf (дата обращения: 24.08.2015).

СУЩЕСТВУЮЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2013 - 2018 ГОДЫ

Боброва О.В.

ООО «Аудит плюс», г.Ангарск

Важнейшей задачей совершенствования рыночных отношений в настоящее время выступает формирование экономики инновационного типа. Понятие научно-инновационной деятельности имеет собирательный смысл. Оно объединяет все виды научной и инновационной деятельности, определяемые как государственными, так и корпоративными интересами и приоритетами. Другими словами, инновационная деятельность - это выражение научно-технического прогресса и реализация его на практике.

Очевидно, что достижения науки и техники определяют динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности и особенности интеграции в мировую экономику. Поэтому создание благоприятных условий для развития инновационных процессов является одной из основных задач органов власти, хозяйствующих организаций и общественных структур. Следует отметить, что на фоне ускоряющегося технологического прогресса ведущих стран мира (инновационная деятельность обеспечивает им около 60% прироста валового внутреннего продукта) Россия сталкивается с угрозой оказаться на периферии мирового развития со статусом сырьевого донора. В настоящее время доля России в мировом объеме торговли наукоемкой продукцией оценивается в 0,3 - 0,5% (для сравнения: аналогичная доля США - 36%, Японии - 30%, Германии - 17%, Китая - 6%) [5].

Другое подтверждение указанного факта - это состояние внешнеэкономической деятельности в Иркутской области. За 2003 г. ее внешнеторговый оборот составил 1,8 млрд. долл. США, в том числе - экспорт 1,57 млрд. долл. США, импорт - 0,23 млрд. долл. США. В структуре экспорта региона доминирующее положение занимают черные и цветные металлы (67%), химическая продукция (18%), древесина и изделия из нее (10%), то есть сырьевые ресурсы и продукция низкой степени переработки. Импортируется же в основном машиностроительная продукция (46%) [2, 4].

Степень осознания важности инновационного развития на всех уровнях (от Правительства РФ до организаций и предпринимателей) в последние годы неуклонно растет. Переход к инновационному развитию страны определен как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий. В связи с этим целью разработанного проекта Концепции инновационной деятельности Иркутской области на 2013 - 2018 гг. является устойчивое экономическое развитие региона на основе использования его научно-технического потенциала.

В настоящее время формирование региональной, да и национальной, инновационной системы находится еще на начальной стадии. Не создана целостная нормативно-правовая база инновационной деятельности, государственная политика в этой сфере не системна и не последовательна, не сформированы эффективные механизмы взаимодействия государственных органов управления с предпринимательским сектором экономики. Не получают должного развития и практической реализации научные знания и перспективные технологии, направленные на решение насущных проблем обеспечения жизнедеятельности населения.

Сфера научно-технической и инновационной деятельности в Иркутской области характеризуется следующими основными показателями:

1. Среди источников финансирования (рисунок) собственные средства предприятий составляют 69%. Использование кредитных и заемных средств на инновационную деятельность носит эпизодический характер. Выделение средств из внебюджетных фондов составляет 2,6% общей суммы затрат. Такая структура инвестиций не стимулирует будущего развития экономики. Для этого необходимы масштабные внешние инвестиции, и в первую очередь банковские средства [3].

Анализ современного состояния научно-технической и инновационной сферы региона свидетельствует о том, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, объемам финансирования науки, развитию инновационной инфраструктуры Иркутская область пока заметно отстает от ряда других регионов.

На сегодняшний день в области сложились предпосылки формирования таких приоритетов органов управления, частного бизнеса и гражданского общества, как активизация инновационной деятельности, повышение роли науки.

Во-первых, в рамках подготовки к вступлению России в ВТО международная конкуренция заставляет бизнес активизировать поиск перспективных технологий и нестандартных решений для обеспечения специфических конкурентных преимуществ в рамках глобальной мировой конкуренции.

Во-вторых, усиление новой бизнес-элиты, не имеющей доступа к сырьевым ресурсам, а также прогнозы развития сырьевых секторов отечественной экономики в общем контексте развития мировой экономики стимулируют повышение интереса и приток финансовых и менеджерских ресурсов в высокотехнологичные отрасли.

В-третьих, признание необходимости и стимулирование государством структурных изменений, общее улучшение инвестиционного климата позволяют бизнесу чувствовать себя более уверенно.

Важная особенность инновационной Концепции Иркутской области - это то, что ведущая роль в ней отводится крупным компаниям. Она ориентирована на активное участие в ее реализации бизнеса, учитывает его интересы и нацелена на развитие спроса на инновации со стороны предприятий. Инновационная концепция определяет ориентиры для инициатив и мероприятий по ее реализации - создание условий для развития партнерских связей между наукой и бизнесом и повышение деловой активности в регионе.

Наличие инновационной стратегии позволит региону более эффективно работать с экономическими и финансовыми партнерами (фондами, инвесторами, министерствами и т.д.), создаст благоприятные предпосылки для расширения его взаимодействия с федеральными органами власти и другими регионами.

В качестве основных направлений в сфере развития инновационной деятельности предлагаются:

1. Нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности (положения, областные законы, постановления и т.д.).
2. Информационно-аналитические и программные разработки (промышленная политика, программа качества, программа развития инноваций).
3. Решение финансово-экономических вопросов (финансирование фондами, банками).
4. Организационные решения (создание научно-информационных и технических центров, технопарков и т.д.).
5. Подготовка персонала (учебные программы, конференции, семинары) [1, 6].

Список литературы

1. Аксаев Ф.Э., Казаков В.В. Инвестиционный критерий в обеспечении конкурентоспособности региона в период мирового экономического кризиса // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 345. С. 130-132.
2. Антипина О.В. Инновационно-инвестиционное развитие муниципальных образований Иркутской области: проблемы и пути решения // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 32-36.
3. Будаева М.С. Анализ существующих источников финансирования в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2009. № XVII. С. 22-36.
4. Нечаев А.С. Процесс управление российским промышленным предприятием // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5-5. С. 153-158.
5. Нечаев А.С., Гаврилова Ж.Л. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России для реконструкции оборудования // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. № 1 (33). С. 22-25.
6. Прокопьева А.В. Анализ эффективности инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-1. С. 160-164.
7. Суховой А. Ф. Формирование центров инновационной активности на Урале : теория и практика. - Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН , 2005. - 121 с.
8. Янковский К. П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности : учеб. пособие по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)". - СПб. и др. : Питер , 2001. - 448 с.

ЧАСТНЫЙ СЕРВИТУТ: ПОРЯДОК ОГРАНИЧЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И НАЛОГООЛОЖЕНИЯ

Рудлицкая Н.В., канд. экон. наук

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), г.Новосибирск

Достаточно часто, при осуществлении строительной деятельности, возникает ситуация взаимодействия между двумя и более правообладателями на земельные участки. Это происходит, когда подведение различных инженерных коммуникаций (свет, газ и др.), обеспечение водоснабжения и мелиорации, проход или проезд к конкретному земельному участку возможно только через соседний (чужой) земельный участок. То есть появляется необходимость использования соседнего земельного участка. Что может быть удовлетворено за счет установления сервитута, путем заключения соглашения.

Сервитут – это право ограниченного пользования чужим объектом недвижимого имущества [1]. Различают публичный и частный сервитут.

Частный сервитут, в отношении земельного участка, устанавливается по соглашению между лицом, требующим установления сервитута, и собственником земельного участка. Право ограниченного пользования земельным участком установлено п. 1 ст. 274 ГК РФ. При этом частный сервитут может быть установлен только в отношении земельного участка, находящегося в собственности.

Ограничения (обременения) прав на недвижимое имущество, в том числе частный сервитут, в соответствии со ст. 4 Федерального закона № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», подлежат государственной регистрации [6]. За государственную регистрацию частных сервитутов взимается государственная пошлина [5].

Правообладатель земельного участка, в пользу которого устанавливается частный сервитут, приобретает право беспрепятственно пользоваться соседним земельным участком в объеме, необходимом для удовлетворения его хозяйственных нужд, до тех пор, пока существует в этом необходимость. В случае недостижения соглашения об установлении и условий частного сервитута спор разрешается судом по иску лица, требующего установления частного сервитута [1]. Лицо, на чьем участке установлен частный сервитут, называется обязанной стороной, а лицо, пользующееся ограниченным правом на земельный участок, является управомоченным лицом [3].

Обязанная сторона, согласно ст. 23 Земельного кодекса РФ и ст. 274 Гражданского кодекса РФ, вправе, требовать от управомоченного лица соразмерной платы за пользование земельным участком. Право требования напрямую зависит от того, имеется ли в соглашении о частном сервитуте условие об оплате или нет [1,2]. Управомоченное лицо, в пользу которого устанавливается частный сервитут, обязано перечислять плату собственнику обременяемого объекта. Плата за частный сервитут – плата за пользование чужим имуществом, хотя пользование и ограничено. Плата за частный сервитут должна быть соразмерна материальной выгоде, которую могло получить это лицо, если бы земельный участок не был обременен частным сервитутом. На размер платы за частный сервитут влияют также характер и интенсивность использования земельного участка лицом, в интересах которого установлен частный сервитут.

В состав платы за право проезда и прохода в зависимости от конкретных обстоятельств допустимо также включать расходы обязанной стороной на создание условий для реализации права ограниченного пользования чужим имуществом, в том числе затраты на обеспечение охранно-пропускного режима, поддержание дорожного покрытия в надлежащем техническом состоянии и т.д.

Соразмерная плата за частный сервитут может выплачиваться единовременно или же частями в течение всего срока, на который частный сервитут установлен. Размер соразмерной платы за частный сервитут может быть изменен по соглашению сторон в течение срока, на который он установлен.

Расчет соразмерной платы за частный сервитут осуществляется на основании договора на оказание услуг по оценке соразмерной платы за частный сервитут и оформляется письменным заключением о величине соразмерной платы за частный сервитут, содержащим итоговую величину соразмерной платы за частный сервитут.

Факты хозяйственной деятельности, связанные с частным сервитутом, подлежат налогообложению. Рассмотрим применение различных систем налогообложения у обеих сторон соглашения о сервитуте.

Традиционная (общая) система налогообложения у;
– обязанной стороны.

В соответствии со ст. 41 НК РФ доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить [4].

Так как для собственника недвижимости, обремененной сервитутом, доход не является доходом от

реализации, то такую плату можно учитывать в составе внереализационных доходов на основании п. 4 ст. 250, пп. 1 п. 1 ст. 265, п. 1 ст. 248 НК РФ, как поступление за «предоставление во временное пользование активов организации». При методе начисления указанный доход будет признаваться ежемесячно.

Суммы, полученные обязанной стороной обремененного земельного участка, облагаются налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль. При этом в расходы, уменьшающие налог на прибыль, могут быть включены и те, которые связаны с содержанием той части земельного участка, на которую наложен частный сервитут.

В соответствии с пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ за предоставление земельного участка в ограниченное пользование (частный сервитут) организация обязана исчислять НДС. Налоговая база при предоставлении участка в ограниченное пользование определяется в соответствии с п. 1 ст. 154 НК РФ.

Так как в гл.31 НК РФ не определены особенности налогообложения земельных участков, следовательно, часть земельного участка на которую наложен частный сервитут будет являться объектом налогообложения по земельному налогу. Из чего следует, что обязанная сторона признается плательщиком земельного налога в отношении всего земельного участка, в том числе и части которого обременена частным сервитутом;

– управомоченного лица.

Согласно ст. 252 НК РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Письмо Минфина от 01.02.2010 г № 03-03-06/1/36 указывает, что при условии экономической оправданности расходов в виде платы за частный сервитут налогоплательщик вправе признать их в целях налогообложения прибыли как прочие расходы в соответствии с пп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ. Таким образом, расходы учитываются в целях налогообложения прибыли.

В случае если организация вносит оплату за право пользование земельным участком одновременно и частный сервитут установлен на неопределенный срок, то согласно разъяснениям Минфина РФ расходы в виде единовременной платы за сервитут, установленной на неограниченное время, распределяются на срок, определяемый налогоплательщиком самостоятельно, исходя из требований обоснованности[7].

НДС, уплаченный управомоченным лицом, может быть принят к вычету.

Управомоченное лицо не имеет прав на владение, пользование и распоряжение обремененного частным сервитутом земельного участка и, следовательно, он не является плательщиком земельного налога по данному участку (его части) [8].

Упрощенная система налогообложения у:

– обязанной стороны

Плата за частный сервитут учитывается в составе доходов на дату получения платы на расчетный счет или в кассу организации [5].

– управомоченного лица.

Перечень расходов, учитываемых при определении объекта налогообложения у налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, является закрытым. Затраты на оплату права пользования земельным участком, а также иными объектами недвижимости в данном списке не поименованы (п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

По мнению Минфина РФ налогоплательщику не допускается включать в расходы, учитываемые при определении налоговой базы по упрощенной системе налогообложения оплату за пользование земельным участком (сервитут). [8].

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1): Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014 г.).
2. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (ред. От 29.12.2014 г.).
3. Лазарева Е. Оплата за сервитут: учет и налогообложение. [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://gsl.org/ru/press-https://gsl.org/ru/press-center/press/>.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1): Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2): Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
6. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федерального закона от

- 21.07.1997 г. № 122-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
7. Письмо Минфина РФ от 01.04.2010 г. № 03-03-06/1/36.
8. Письмо Минфина РФ от 23.04.2009 г. № 03-05-05-02/23.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аипов А.Н.

Кубанский Государственный Университет, г.Краснодар

Индексный фонд – вид коллективных инвестиций, акционерный или паевой инвестиционный фонд, стратегия которого построена на повторении рыночных изменений заранее определенного индекса. Для этого управляющая компания (УК) включает в портфель именно те финансовые инструменты, какие берутся при расчете выбранного индикатора, и в том же количестве.

В большинстве случаев покупку и продажу ценных бумаг, входящих в индекс, управляющей компании удается полностью или почти полностью автоматизировать. То есть компьютер без участия дилеров самостоятельно покупает и продает нужные бумаги. В результате управление индексным фондом обходится компании – профессиональному участнику рынка ценных бумаг сравнительно дешево. Обычно и для инвесторов таким фондом устанавливаются относительно небольшие надбавки и скидки. Стратегия управления индексными фондами получила название «пассивная».

В развитых странах существуют инвестиционные фонды, отслеживающие десятки различных индексов. Например, имеются фонды, портфели которых привязаны к индексу Нью-Йоркской фондовой биржи Dow Jones Industrial Average, в состав которого входят акции 30 крупных компаний. Несмотря на название индекса, не все его компоненты непосредственно относятся к сфере промышленного производства. Есть фонды, отслеживающие индекс Russell 2000, компонентами которого являются акции 2000 компаний малой капитализации, а также индекс Wilshire 5000, рассчитываемый по самому репрезентативному набору акций, поскольку в его состав входит большинство компаний, акции которых допущены к торгам на американском фондовом рынке. Существуют индексы для конкретных секторов рынка (коммунальный, технологический, финансовый и т.д.), регионов или стран и даже для различных инвестиционных стилей. Например, индексы «роста» состояются из акций компаний, которые, как ожидается, будут демонстрировать быстрые темпы роста прибыли, а индексы «стоимости» – из акций, которые могут быть недооцененными на базе финансовых результатов или активов компаний.

В России наиболее распространены индексные фонды категории акций. Такой вид фондов может базироваться на индексах ММВБ или РТС. Данные индексы показывают общее состояние российского рынка, в их расчет в различных долях входят акции крупнейших отечественных компаний, так называемых «голубых фишек».

В России паевые инвестиционные индексные фонды могут быть трех типов: открытыми, интервальными и закрытыми.

В открытом фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай в любой рабочий день. Основным преимуществом открытых паевых фондов перед интервальными или закрытыми фондами (ЗПИФ) является их ликвидность.

В интервальном фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай только в определенные сроки – в так называемые «периоды открытия интервала». Интервал открывается не реже одного раза в год (обычно это 2-4 раза в год) на срок, равный двум неделям. Даты открытия и закрытия интервала фиксированные, они прописаны в правилах доверительного управления фондом.

Закрытые ПИФы создаются под какой-то проект, и продать свои паи можно только после завершения этого проекта. Закрытый фонд создается для прямых инвестиций, на срок от 1 до 15 лет. При этом такие фонды не обязаны выкупать свои паи, пайщики получают деньги только после прекращения деятельности фонда. Это

удобно для среднесрочных инвестиций, поскольку позволяет покупать значительные пакеты акций или недвижимость, не заботясь об их ликвидности и не опасаясь внезапного оттока средств пайщиков.

По состоянию на 1 августа 2015 года в России функционирует 23 индексных паевых фонда, все они являются открытыми. Самыми крупными из них по стоимости чистых активов являются такие фонды, как «ВТБ - Индекс ММВБ» (УК «ВТБ Капитал Управление Активами») - 630 млн рублей, «Райффайзен - Индекс ММВБ голубых фишек» (УК «Райффайзен Капитал») - 414 млн рублей, «Газпромбанк - Индекс ММВБ» (УК «Газпромбанк - Управление активами») - 117 млн рублей. Общая стоимость активов под управлением российских индексных фондов составляет 1 878 млн рублей, что приблизительно равно двум процентам от всех совокупных активов российских паевых инвестиционных фондов акций.

В связи с тем, что индексные фонды эволюционировали из взаимных фондов как низкозатратный инструмент пассивного долгосрочного инвестирования, то ключевое их преимущество заключается в низкой комиссии (Expense Ratio) и доходности (приросте стоимости паев) на уровне общего роста капитализации рынка или сектора, на основе которого создан индекс.

Также можно выделить следующие преимущества:

1) Низкий коэффициент затрат. Ежегодные расходы индексных фондов существенно ниже, чем у активно управляемых фондов, так как отсутствуют затраты на управляющих и издержки, связанные с частой покупкой-продажей бумаг.

2) Низкая оборачиваемость портфеля. Преимущество низкой оборачиваемости в снижении издержек и налогов инвестора. Индексные фонды не меняют портфель, пока не изменится состав базового индекса. В результате чего оборачиваемость их портфеля составляет 3-5% в год. Для сравнения: средний коэффициент оборачиваемости взаимного фонда акций составляет 86%.

3) Широкая диверсификация. Вложения в индексные фонды освобождают инвестора от необходимости самостоятельно выбирать активы и заниматься их управлением. Приобретая пай фонда, он получает диверсифицированный портфель, минимизацию рисков и доходность, сопоставимую с рынком.

Помимо низкого коэффициента затрат, отсутствие участия управляющего инвестиционным фондом в выборе ценных бумаг в портфель несет в себе другой плюс: результат работы фонда не зависит от действий конкретных людей, от их профессионализма, опыта и т.д. Ошибки управляющего могут иметь довольно серьезные последствия для инвесторов. Как показывает статистика, за рубежом, на длительном промежутке времени, более 80% активно управляемых взаимных фондов демонстрируют прирост стоимости паев ниже, чем индексные фонды, активы которых копируют структуру индексов.

Уровень риска индексного фонда зависит от рынка, к которому он привязан. Например, фондовые рынки России или Бразилии – это высокорисковые рынки развивающихся стран. Соответственно, и инвестиции в ценные бумаги данных рынков являются высокорисковыми. Уровень риска снижается при инвестировании в фонды, копирующие структуру, например, американского или немецкого фондового индексов, так как это развитые страны со стабильной экономикой.

Необходимо учитывать, что при расчете индексов часто не учитывается выплачиваемый дивиденд по акциям, входящим в него. В интервальных и открытых фондах не предусмотрена выплата промежуточного дохода пайщикам, а все полученные доходы капитализируются внутри фонда, увеличивая тем самым стоимость пая. В связи с этим может существовать небольшое различие между изменением стоимости пая и значением индекса, также, как существует небольшое математическое расхождение между индексом и портфелем, составленным из тех же самых бумаг, так как в расчете индекса происходит взвешивание и нормирование, что нельзя сделать в портфеле.

К недостаткам инвестирования в индексные фонды в России можно отнести низкую отраслевую диверсификацию портфелей данных фондов, так как исторически сложилось, что доля акций компаний нефтяного и газового секторов оставляют более 50 % в структуре портфелей фондов.

Также, в случае, если у определенной компании, ценные бумаги которой есть в составе индекса, возникают серьезные проблемы, влекущие за собой падение котировок ее акций, то, по правилам доверительного управления инвестиционным фондом, исключить данную ценную бумагу из портфеля нельзя до тех пор, пока не изменится ее доля в составе используемого индекса.

Таким образом, индексные фонды являются инструментом долгосрочного инвестирования и подвержены ценовому риску. В кризисные времена, когда цены на акции будут снижаться, стоимость паев фондов данной категории будет уменьшаться пропорционально и индексные фонды будут приносить убытки. В условиях роста экономики, инвестирование в фонды, портфель которых дублирует состав биржевого индекса, напротив, является достаточно эффективным.

Список литературы

1. Ворошилова И.В., Мушта Л.В., Мирошниченко М.Б. Паевые инвестиционные фонды как инструменты коллективных инвестиций: совершенствование механизма функционирования / И.В. Ворошилова, Л.В. Мушта // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – №8. 2013. С. 90-95.
2. Пенюгалова А.В., Аипов А.Н. Разработка эффективного финансового механизма управления коллективными инвестициями в России. Монография – Краснодар.: Краснодарский ЦНТИ. 2011. 216 с.
3. Пенюгалова, А. В. Рынок российских коллективных инвестиций в условиях снижения темпов развития национальной экономики / А.В. Пенюгалова, А. Н. Аипов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 24. С. 18-22.
4. Помаскина О.В. Особенности развития паевых инвестиционных фондов в России в современных условиях / О.В. Помаскина // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 1. С. 114-116.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соколов А.А.

Московский государственный университет информационных технологий,
радиотехники и электроники МИРЭА

Развитие рыночных отношений в экономике страны предопределяет формирование рыночных объектов этих финансово-хозяйственных отношений. Одним из таких объектов можно считать гудвилл (деловая репутация) [1], который является гарантией действующего предприятия и способностью его персонала увеличивать прибыль без дополнительного увеличения имущества. Рыночная стоимость предприятия имеющего деловую репутацию превышает учтенные активы. Это делает предприятия привлекательным для потенциальных инвесторов, повышает к нему интерес со стороны партнеров, государства. Инвесторы, соглашаясь с наличием гудвилла предполагают, что будущая прибыль, связанна с продукцией этого предприятия, а также с тем, что оно обладает определёнными дополнительными преимуществами, которые они получают и которые превышают возможности открытия нового предприятия. Однако определение стоимости и идентификации деловой репутации затруднено из-за отсутствия национального механизма их определения.

История возникновения гудвилла, связана с главным показателем цивилизованности общества его интеллектуальным потенциалом и уровнем культурного развития, что потребовало от предпринимателей создание положительного образа своего предприятия.

Ещё в дореволюционной России, более столетия назад, в 1912 г. были выработаны семь принципов предпринимательской деятельности, которые были сформулированы приблизительно так:

1. Уважай власть, поскольку власть является необходимым условием эффективности ведения дел;
2. Будь честен и правдив, поскольку честность и правдивость являются фундаментальными основами предпринимательской деятельности;
3. Уважай право частной собственности, поскольку свободное (частное) предпринимательство является основой благополучия государства и его граждан;
4. Люби и уважай человека, ибо только эти чувства могут вызвать ответную адекватную реакцию и способствовать гармонизации интересов работника и предпринимателя;
5. Будь верен слову, поскольку именно от этого во многом зависит доверие окружения, партнёров и в конечном итоге успех дела;
6. Живи по средствам, правильно оценивай свои возможности и действуй исходя их имеющихся средств;
7. Будь целеустремлённым, при этом помни, что для достижения цели не следует переходить границы дозволенного.

Это базовые постулаты, являющиеся неотъемлемой частью делового этикета, которые актуальны и для рыночной экономики двадцать первого века. Как базовые идеи эти принципы имели, рекомендательный характер, должны были быть, так сказать, "моральным кодексом" предпринимателей.

В мировой хозяйственной практике вплоть до второй половины прошлого века аналогичные "кодексы чести" предпринимателей существовали и существуют во многих цивилизованных странах, но, как и в России, они несут, скорее всего, морально-этическую направленность. С развитием производительных сил и

производственных отношений, некоторые из них трансформировались во вполне реальные хозяйственные категории, одной из которых и является деловая репутация. В том числе на создание и укрепление репутации, составной частью которой является деловая репутация, направлена деятельность PR-подразделений, имиджмейкеров и т.п.

Нематериальные активы, отраженные в балансе предприятия подаются идентификации, имеют документальное подтверждение и являются объектом бухгалтерского учета. Тогда как деловая репутация не поддается идентификации, ее не возможно измерять в натуральных и денежных показателях. Действительно как можно измерять деловые связи или маркетинговые приемы, технологическую и техническую компетенцию. Гудвилл проявляется и рассматривается в совокупности всего имущественного комплекса предприятия. То есть возникновение гудвилла связано с тем, что его стоимость признана и подтверждена сделкой и есть вероятность получения от его использования прибыли [4].

Стоимость гудвилла устанавливается при осуществлении купли-продажи предприятия, когда нет возможности идентифицировать его стоимость, как той части выгоды, которая превышает балансовую стоимость внеоборотных и оборотных активов. В этом случае считается, что сумма превышения и составляет стоимость гудвилла. Также определяется совокупности тех элементов бизнеса, которые могут стимулировать покупателей купить именно конкретное предприятие и которые могут, приносит этому предприятия прибыль сверх расчетной величины при разумном доходе на все остальные активы предприятия.

Математический метод исчисления стоимости предприятия можно представить в виде функции, зависящей от множества факторов, главными из которых являются:

$$S = f(A, I, G)$$

где: A - чистая стоимость имущества (чистые активы);

I - стоимость (оценка) "интеллектуальной составляющей";

G - деловая репутация (гудвилл).

Поэтому, если ориентироваться на выше приведенную зависимость, то между рыночной стоимостью фирмы и чистой стоимостью её имущества всегда должно быть различие. Это различие принято называть "деловой репутацией".

Деловая репутация, как экономическая категория, является понятием достаточно ёмким, синтетическим, включающим в себя в том числе: деловые связи, качество продукции, позитивный опыт управления, уровень квалификации персонала, наличие стабильного сегмента рынка и т.д. и т.п., то есть большинство таких факторов, которые в настоящее время трудно отнести к каким-либо активам или пассивам фирмы. Причём от наличия этих факторов и их использования во многом зависит уровень прибыльности предприятия.

В то же время необходимо сказать, что проблема стоимостного выражения гудвилла является ключом к стоимостной оценке персонала, который действующими нормативными документами пока не признаётся нематериальным активом.

Деловая репутация (гудвилл) словарём бухгалтера и аудитора определяется как "составляющая общей цены фирмы, один из видов нематериальных активов; определяется как разница между рыночной ценой фирмы и стоимостью её чистых активов."

Вместе с тем, для обоснования гудвилла можно систематизировать факторы обуславливающие происхождения гудвилла и на их основе разработана классификация причин его возникновения. Одним из российских аналогов понятию репутация является доверие, которое должно включать:

- известность фирмы на рынках;
- стремление дорожить своей репутацией;
- положение фирмы на рынке: совокупность финансовых возможностей и доли рынка;
- лидерство по качеству производимой продукции;
- наличие легко узнаваемого образа фирмы в виде бренда или товарного знака;
- приспособление к месту пребывания: умение найти поддержку местных властей, привлечение местных специалистов и учёт специфики потребителей.

Если исходить из формулы определения деловой репутации, то можно сделать вывод, что она, во-первых, как некая реальность, проявляет себя в процессе купли-продажи, и, во-вторых, как результат вышеуказанной разности может быть как положительной, так и отрицательной [3]. Поэтому положительную деловую репутацию можно интерпретировать, как надбавку к цене фирмы за определённые её достоинства, которые в настоящее время трудно выразить в учётных единицах, но за которые являются привлекательными для покупателя и он согласен за них платить, имея в виду будущие экономические выгоды.

С другой стороны, отрицательная разность, то есть отрицательная деловая репутация, действующими нормативными документами, в том числе и ПБУ 14/2000, рассматривается как скидка с цены, поскольку фирма не обладает или обладает в недостаточной мере, указанными трудновыразимыми для учёта факторами и покупателю придётся затратить определённые ресурсы, чтобы добиться экономических выгод.

Отличительная черта деловой репутации состоит в том, что она является неотъемлемой частью предприятия и не существует отдельно от него, то есть, представляет собой неотчуждаемый атрибут, которым нельзя распорядиться отдельно от предприятия. Оценка всей совокупности факторов, составляющих деловую репутацию, может быть осуществлена только в комплексе и никак по отдельности, хотя в последние годы появились серьёзные работы по оценке интеллектуального потенциала предприятия. То есть, предприятие является действующим и у него имеется дополнительная стоимость, превышающая стоимость активов и покупатель уплачивает большую стоимость, чем балансовое имущество, приобретает не идентифицированные и идентифицированные затраты. Такие затраты, как маркетинговые исследования, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, расходы на переподготовку кадров и др. затраты, которые были вложены в развитие предприятия и которые будут им использованы. Задача оценщика при оценке деловой репутации найти больше идентифицированных затрат, которые были произведены предприятием, но не нашло отражение в бухгалтерском учёте. Неидентифицируемые активы выявляются путём выявления их связи с имеющимися идентифицируемыми активами путём комплексной оценки экономического состояния предприятия, анализа и диагностики финансово- хозяйственной деятельности предприятия [5].

Для целей бухгалтерского учета величина приобретенной деловой репутации предприятия, как уже упоминалось, в настоящее время, определяется расчетным путем, как разница между суммой, уплачиваемой продавцу за предприятие, и суммой всех активов и обязательств по его бухгалтерскому балансу на дату покупки (приобретения).

При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловую репутацию предприятия можно также определить, как разницу между покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданного предприятия (п. 28 ПБУ 14/2000) [2].

Необходимо отметить, что в бухгалтерском учёте деловая репутация находит отражение исключительно при совершении сделки купли-продажи, в момент смены владельца, и согласно этому же документу может быть положительной или отрицательной (ниже мы выскажем наше мнение по этому поводу).

На практике возможны два варианта приобретения предприятия по цене, отличающейся от стоимости имущества:

- когда цена покупки превышает оценочную цену;
- когда цена покупки меньше оценочной цены.

В первом случае, имущество покупаемого предприятия приходится по оценочной стоимости по дебету соответствующих счетов их учёта и кредиту учёта денежных средств, предназначенных для данной покупки, а размер превышения над ценой оценки оформляется как нематериальный актив по соответствующему субсчёту счёта 04 .

Во втором случае, приходование осуществляется по той же учётной процедуре, что и в первом случае, а расходование по кредиту учёта денежных средств и соответствующего субсчёта счёта 98 для суммы превышения оценочной стоимости над ценой покупки [2]. Возникает «эффект отрицательной деловой репутации».

Следует отметить, что деловая репутация или есть или её нет. Она по определению не может быть отрицательной. Дело в том, что нематериальные активы неоднородны по своей экономической природе и не ко всем из них можно относиться, как к вещам. Нематериальные активы представляют, прежде всего, исключительные права, которые не могут быть вещными правами и их объектами. Очевидно, что это один из принципиальных недостатков ПБУ 14/2000, который порождает массу недоразумений в хозяйственной практике и чем быстрее он будет устранен, тем лучше.

Что же касается «отрицательной деловой репутации», то, под ней понимается скидка с цены в связи со сложностью реализации продукции, отсутствием маркетинговой стратегии и планов, низкий уровень управления и квалификации персонала. Очевидно, что в качестве одного из вариантов решения этой задачи целесообразно использовать применяющееся в ряде стран пропорциональное снижение стоимости активов на величину этой отрицательной разницы [6].

Как юридическая категория деловая репутация предприятия выступает, как фирменное наименование и представляет собой как личную, так и имущественную ценность и охраняется государством. Право на фирму

(фирменное наименование) обладает, коммерческое юридическое лицо, которые выступают в гражданском обороте под своим фирменным наименованием определенным в учредительных документах и включен в единый государственный реестр юридических лиц при государственной регистрации юридического лица.

Потребность юридического лица в индивидуализации своего участия в обороте связана с тем, что участник оборота вправе рассчитывать на большую стоимость своего имущественного комплекса. А также то, что идентифицировав и закрепив нематериальный актива в стоимостном выражение фирменное наименования предприятие при нарушении этих прав вправе требовать возмещение причиненных убытков.

Фирменное наименование предприятия не ограничено сроком и сохраняется, пока оно существует.

Юридическому лицу принадлежит исключительное право использования своего фирменного наименования в качестве средства индивидуализации любым, не противоречащим закону способом (исключительное право на фирменное наименование), в том числе путем его указания на вывесках, бланках, в счетах и иной документации, в объявлениях и рекламе, на товарах или их упаковках. Фирменное наименование, включенное в товарный знак или знак обслуживания, охраняется независимо от охраны товарного знака или знака обслуживания.

Список литературы

1. Гражданский кодекс российской федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007 г.
2. 23 ПОЛОЖЕНИЯ по бухгалтерскому учёту. – М. : Эксмо, 2009.
3. Н.М. Балакирева. «Нематериальные активы: учёт, аудит, анализ». Учебное пособие. М.: Изд. «ЭКСМО», 2005 г.
4. Л.И. Воронина. «Учёт нематериальных активов»: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2004.
5. А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. «Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности», М., 2003.
6. Модильяни Ф., Миллер М. «Сколько стоит фирма? Теорема ММ»: Пер с англ.- 2-е изд.- М.: Дело, 2001.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СПК «НЕВСКИЙ» С ПОМОЩЬЮ ОБЩЕГО РАЗДЕЛА РАСЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ МЕТОДИКИ

Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Овчинникова Ю.И.

Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева

В рамках расчетно-аналитического раздела методики анализа инвестиционной привлекательности организаций выделяют три раздела: общий, специальный и контрольный. Общий раздел посвящен оценке инвестиционной привлекательности организаций на основе анализа ее качественных характеристик. Структура общего раздела расчетно-аналитической методики оценки инвестиционной привлекательности отражена на Рисунке 1.

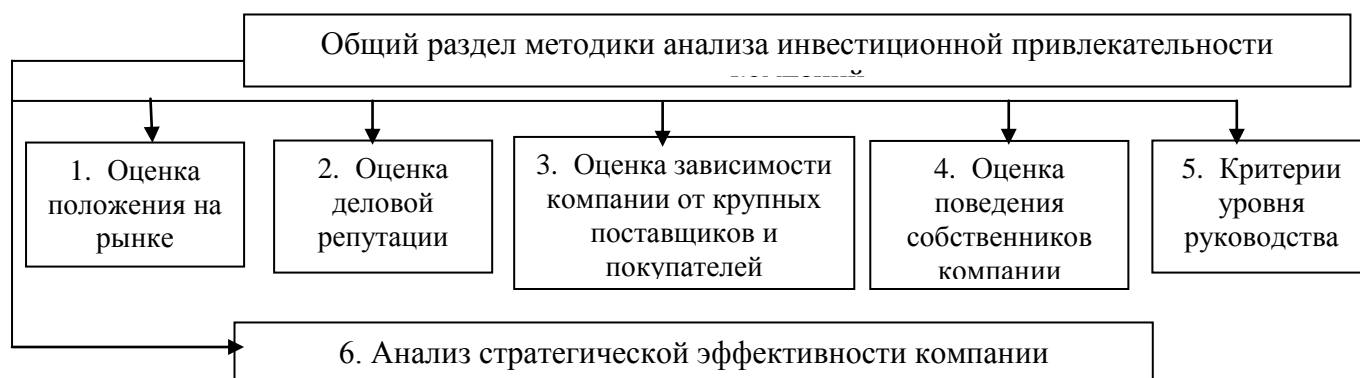


Рис.1. Структура общего раздела методики анализа инвестиционной привлекательности организаций

На схеме, представленной на Рисунке 1, отражена логика проведения анализа инвестиционной привлекательности на этапе общей оценки. За основу выделения блоков 1–5 взят подход Л.И. Ушвицкого [2].

Блок 1 «Оценка положения на рынке»

Из приведённых данных в Табл.1 по оценке положения на рынке СПК «Невский» можно отметить, что кооператив занимает на рынке неустойчивое положение. Это связано с тем, что, несмотря на отсутствие крупных конкурентов у кооператива, присутствует много мелких в том же районе (ООО Фортуна (агрофирма) г.Курган мкр. Тополя; СПК «Подарок» г.Курган мкр. Тополя; ООО «Олейник» г.Курган мкр. Тополя; СПК «Изящное» г.Курган мкр. Тополя; ЗАО «Картофель» с.Митино г.Курган). У предприятия ограниченный перечень производимой продукции: картофель и овощи открытого грунта. Сезонность производства оказывает сильное влияние на деятельность предприятия.

Таблица 1

Критерии и объекты оценки положения на рынке

Объект оценки	Критерии положительной оценки	Балл A_{ij}
Длительность работы на рынке	Более двух лет	5
Наличие конкуренции	Отсутствие крупных конкурентов	3
Диверсификация продукции	Широкий ассортимент продукции, различные направления сбыта (на внутреннем и внешнем рынке) уникальность продукции	2
Доля рынка	Положительная динамика по данным ретроспективного анализа	5
Сезонность	Отсутствие влияния данного фактора	1
Сумма баллов $\sum A_{ij}$		16
Максимально возможная сумма баллов		25

Блок 2 «Оценка деловой репутации»

Таблица 2

Оценка деловой репутации

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл B_{ij}
Отзывы в средствах массовой информации	Положительные	5
Отзывы партнеров по бизнесу	Положительные	5
Наличие задолженности по оплате труда	Отсутствует	5
Репутация качества продукции	Положительная (наличие сертификатов качества, ГОСТов)	5
Сумма баллов $\sum B_{ij}$		20
Максимально возможная сумма баллов		20

По критерию оценки деловой репутации СПК «Невский» имеет положительную характеристику среди поставщиков и заказчиков. Имеются положительные отзывы в прессе. Задолженность по оплате труда отсутствует. Качество продукции компании является высоким, что подтверждается наличием сертификатов качества.

Блок 3 «Оценка зависимости компании от крупных поставщиков и покупателей»

Таблица 3

Оценка зависимости компании от крупных поставщиков и покупателей

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл C_{ij}
Зависимость от крупных покупателей и поставщиков	Отсутствует	4
Доля денежных расчетов с покупателями	Преобладает денежная форма расчетов	5
Длительность хозяйственных связей	Большая часть хозяйственных связей поддерживается с постоянными контрагентами (более двух лет)	5
Сумма баллов $\sum C_{ij}$		14

Максимально возможная сумма баллов	15
------------------------------------	----

СПК «Невский» имеет достаточно устойчивые связи с основными партнёрами по хозяйственной деятельности и зависит от нескольких крупных покупателей.

Блок 4 «Оценка поведения собственников организации»

Таблица 4

Оценка поведения собственников кооператива

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл D_{ij}
Информация о собственниках	Прозрачна	5
Информация о членах кооператива	Члены кооператива являются работниками предприятия, не являются фиктивными лицами, не действуют в пользу других лиц	5
Характер участия членов в управлении	Участвуют в управлении деятельностью компании, проявляют интерес к деятельности компании	5
Конфликты между членами и/или руководством	Информация о наличии конфликтов отсутствует	5
Сумма баллов $\sum D_{ij}$		20
Максимально возможная сумма баллов		20

Список членов кооператива прозрачен, все члены кооператива работают в кооперативе и имеют право голоса, участвуют в деятельности СПК «Невский» и проявляют интерес к его деятельности. Между членами коллектива отсутствуют конфликты.

Блок 5 «Оценка уровня руководства»

Поведение собственников компании в отношении кооператива и осуществлении финансово-хозяйственной деятельности оценивается не по максимальной шкале. Это объясняется недостаточно высокой квалификацией кадров, отсутствием нормативной базы, характеризующей высокую степень детализации принятия управленческих решений, бизнес план составляется не регулярно.

Таблица 5

Критерии уровня руководства компании

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл E_{ij}
Исполнительный руководитель компании	Прозрачность назначения на должность, наличие специального экономического образования, большой стаж работы на руководящих должностях, может влиять на принятие стратегических решений	5
Устойчивость управленческого состава	Стабильность, высокая квалификация кадров, хорошие рекомендации в профессиональных кругах	4
Нормативная база компании	Наличие внутренней нормативной базы, характеризующейся высокой степенью детализации, регулирующей порядок принятия управленческих решений, организационную структуру организации	3
Организация планирования	Наличие оперативного, стратегического бизнес-планов, составляющихся на регулярной основе	4
Конфликты с налоговыми и другими государственными органами и трудовым персоналом	Отсутствие конфликтов и информации о подобных конфликтах, соблюдение установленных норм, правил деятельности, отсутствие информации о конфликтах с трудовым персоналом	5
Сумма баллов $\sum E_{ij}$		21
Максимально возможная сумма баллов		25

На основании Табл.1-5 составим промежуточную оценку уровня инвестиционной привлекательности СПК «Невский» (Табл.6).

Таблица 6

Промежуточная оценка инвестиционной привлекательности компании на основе анализа ее качественных характеристик

Наименование группы	Сумма баллов	Вес группы X_{ij}	Итоговая сумма баллов
Оценка положения на рынке $\sum A_{ij}$	16	0,2	3,2
Оценка деловой репутации $\sum B_{ij}$	20	0,2	4
Оценка зависимости от крупных поставщиков и покупателей $\sum C_{ij}$	14	0,2	2,8
Оценка поведения собственников компании $\sum D_{ij}$	20	0,2	4
Оценка уровня руководства компанией $\sum E_{ij}$	21	0,2	4,2
Итоговая оценка $\sum A_{ij} + \sum B_{ij} + \sum C_{ij} + \sum D_{ij} + \sum E_{ij}$	91	-	18,2
Максимальная сумма баллов			110
Итоговая оценка-ориентир (при условии $\sum A_{ij}, \sum B_{ij}, \sum C_{ij}, \sum D_{ij}, \sum E_{ij} = \max; X_{ij} = 0,2$)			22

Промежуточная оценка инвестиционной привлекательности СПК «Невский» не является максимальной, что обусловлено потерей баллов по таким оцениваемым позициям как «Оценка положения на рынке», «Оценка зависимости от крупных поставщиков и покупателей», «Оценка уровня руководства компании».

Блок 6 «Анализ стратегической эффективности компании»

Реализация стратегии развития предприятия сопровождается изменениями в динамике основных экономических показателей, поэтому задача ее оценки состоит в измерении степени соответствия фактической структуры показателей нормативной. Фундаментом такой оценки являются чистая прибыль, прибыль от продаж, выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, а также показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации выглядит следующим образом:

$$TR_{чп} > TR_{пп} > TR_{вр} > TR_{дз} > TR_{сс} > TR_{зп}, \quad (1)$$

где $TR_{чп}$ - темп роста чистой прибыли, %;

$TR_{пп}$ - темп роста прибыли от продаж, %;

$TR_{вр}$ - темп роста выручки от продаж, %;

$TR_{дз}$ - темп роста дебиторской задолженности, %;

$TR_{сс}$ – темп роста полной себестоимости продаж, %;

$TR_{зп}$ – темп роста фонда заработной платы, %.

Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации является базой для сравнения с фактическим рядом, который определяется в несколько этапов.

На первом этапе обобщаются абсолютные показатели финансово-экономической деятельности. Абсолютные показатели финансово-хозяйственной деятельности не позволяют дать оценку деятельности СПК «Невский» поскольку являются трудносопоставимыми. Поэтому далее необходимо выявить их динамику на основе определения темпов роста (Табл.7).

Таблица 7

Основные показатели деятельности предприятия

Показатель	Сумма, тыс.р.				Темп роста, %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Чистая прибыль	4806	-9392	1287	4081	51,17	729,76	317,09
Прибыль от продаж	2126	491	2294	5757	23,10	467,21	250,96
Выручка от продаж	11234	12116	14522	17693	107,85	119,86	121,84
Дебиторская задолженность	1647	1642	2275	2674	99,70	138,55	117,54
Полная себестоимость от продаж	9108	11625	12228	11936	127,64	105,19	97,61
Фонд заработной платы	3638	3258	3007	4618	89,58	92,27	153,57

На основании данных Табл.7 сформируем фактические динамические ряды, которые будем сравнивать с нормативным рядом, представленном в виде формулы 1. Фактические динамические ряды представлены в Табл.8.

Фактические динамические ряды основных показателей деятельности предприятия

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Нормативный ряд показателей
Чистая прибыль	5	1	1	1
Прибыль от продаж	6	2	2	2
Выручка от продаж	2	4	4	3
Дебиторская задолженность	3	3	5	4
Полная себестоимость от продаж	1	5	6	5
Фонд заработной платы	4	6	3	6
Коэффициент Спирмена	-0,89	0,91	0,68	-

Определим насколько тесно взаимосвязаны данные показатели, как изменение одного из них влияет на изменение прочих, а так же, на сколько сильно меняется инвестиционная привлекательность компании, в основе оценки которых находятся рассмотренные критерии. Для указанных целей воспользуемся коэффициентом корреляции Спирмена, который рассчитывается следующим образом:

$$K = 1 - \frac{6 \cdot \sum(d^2)}{n(n^2 - 1)} \quad (2)$$

где d – разница между фактическим рейтингом показателя и нормативным;

n – количество ранжируемых признаков в динамическом ряду.

$$K_{2012} = 1 - \frac{6 * ((5 - 1)^2 + (6 - 2)^2 + (2 - 3)^2 + (3 - 4)^2 + (1 - 5)^2 + (4 - 6)^2)}{6 * (36 - 1)} = -0,89;$$

$$K_{2013} = 1 - \frac{6 * ((1 - 1)^2 + (2 - 2)^2 + (4 - 3)^2 + (3 - 4)^2 + (5 - 5)^2 + (6 - 6)^2)}{6 * (36 - 1)} = 0,91;$$

$$K_{2014} = 1 - \frac{6 * ((1 - 1)^2 + (2 - 2)^2 + (4 - 3)^2 + (5 - 4)^2 + (6 - 5)^2 + (3 - 6)^2)}{6 * (36 - 1)} = 0,68;$$

Далее оценим уровень стратегической эффективности компании с помощью соответствующего классификатора (Табл.9).

Таблица 9

Классификатор уровней стратегической эффективности компании

Критерии оценки	Балл
Коэффициент Спирмена = 1, причём, по данным анализа это устойчивая тенденция	5
Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [+0,5; +1], на протяжении всего исследуемого периода, показатели темпов роста ЧП и ПП не опускаются ниже третьей позиции в фактическом динамическом ряду	4
Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [0; +0,5], отсутствует чёткая динамика показателей фактического ряда	3
Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [-0,5; 0], наблюдается значительный разброс показателей фактического динамического ряда. Отсутствует чёткая тенденция их изменения за исследуемый период	2
Коэффициент Спирмена находится в диапазоне [-1;-0,5], показатели темпов роста ЧП, ПП и ВР замыкают динамический ряд	1

Исходя из логики расчета, однозначный вывод об эффективности стратегического развития СПК «Невский» можно делать в том случае, если коэффициент корреляции Спирмена равен единице. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. коэффициент Спирмена увеличился на 1,54 и составил 0,68, что в баллах составляет 4 балла. Данная динамика изменения коэффициента Спирмена свидетельствует об существенных изменениях в деятельности предприятия, что положительно отразилось на уровне стратегической эффективности СПК «Невский».

Список литературы

1. Андреев В.В. Анализ внешней среды как необходимое условие оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Арктика: общество и экономика, 2015. - № 3. - с. 83-86.
2. Ушвицкий Л.И., Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2014. - 369 с.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Котар О.К.

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

Сельскохозяйственное страхование в Российской Федерации практикуется с 1921 г. и до 1968 г. осуществлялось в обязательной и добровольной форме, с 1968 по 1990 гг. урожай сельскохозяйственных культур страховался в обязательном порядке.

В октябре 1921 г. СНК РСФСР принял декрет «О государственном имущественном страховании», который фактически положил начало государственному страхованию в России. В 1940 г. в СССР был принят Закон «Об обязательном окладном страховании», которым предусматривалось повышение обеспечения по страхованию колхозных посевов сельскохозяйственных культур и животных, а также животных в хозяйствах граждан, расширялась ответственность по всем видам страхования имущества, оговаривалось страхование строений граждан в полной стоимости по страховой оценке.

Страховое возмещение выплачивалось за погибшие посевы, величина которого была очень низкой и составляла 40% от реального ущерба, кроме того, страхование осуществлялось не от всех неблагоприятных погодных условий. Так засуха была исключена из перечня неблагоприятных событий и принималась во внимание лишь при страховании отдельных культур, например, конопли.

С 1967 года Закон «Об обязательном окладном страховании» был отменён. На смену ему пришло обязательное государственное страхование имущества колхозов, а с 1979 году в эту систему были включены также и совхозы. Страхование стало осуществляться только в обязательной форме. Это отвечало требованиям хозрасчета и планового ведения хозяйства. В число рисков была включена и засуха. Самым существенным элементом страхования стала урожайность.

Началом преобразований в сельскохозяйственном страховании послужило принятие Закона СССР «О кооперации в СССР» № 8998-ХІ от 26.05.1988 г., в соответствии с которым начали создаваться первые негосударственные страховые организации. В 1992 г. Закон РФ «О страховании» упразднил государственную монополию на страхование [1].

В 1993 г. Правительством РФ были разработаны «Условия добровольного страхования сельхозкультур с участием господдержки», где для сельскохозяйственных товаропроизводителей, заключивших договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур, была установлена компенсация из средств федерального бюджета в размере 50% страховых платежей. Но обещанная норма компенсации не поступила.

Толчком к развитию страховой защиты сельхозтоваропроизводителей, должно было послужить принятие Федерального закона «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14 июля 1997 г. № 100-ФЗ, который утратил сою силу в 2005 г [2]. Согласно статье 16 «Государственное регулирование страхования в сфере агропромышленного производства» указанного закона, при страховании урожая сельскохозяйственных культур производители сельхоз продукции за счет собственных средств уплачивают страховщикам 50% страховых взносов, остальные 50% страховых взносов уплачиваются страховщикам за счет средств федерального бюджета.

В целях обеспечения устойчивости сельскохозяйственного страхования образуется федеральный сельскохозяйственный страховой резерв, который формируется за счет отчислений в размере 5% от общей суммы страховых взносов, поступивших по договорам страхования сельскохозяйственных культур.

Основная проблема, сдерживающая развитие страхования урожая сельскохозяйственных культур, высокие размеры страховых тарифов, которые закреплены нормативно-правовыми документами.

С декабря 2006 г. государственная поддержка агрострахования, осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» [3] и «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012

годы»[4]. Согласно указанным документам средства федерального бюджета предоставляются в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации, направляемых сельскохозяйственным товаропроизводителям (юридическим лицам) независимо от организационно-правовой формы, крестьянским (фермерским) хозяйствам для возмещения 40% затрат на уплату страховых взносов по договору страхования, заключенному ими со страховыми организациями, имеющими лицензию на проведение страхования урожая сельскохозяйственных культур. Финансирование из федерального бюджета предполагается осуществлять при условии, если из регионального бюджета будут выделены средства на софинансирование данных расходов, которые должны составлять не менее 10% затрат на уплату страховых взносов по договорам страхования.

Таким образом, для развития сельскохозяйственного страхования, нужно в субъектах Российской Федерации принимать законодательные, организационные и финансовые основы, выражающиеся наличием:

– утвержденной региональной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, предусматривающей государственную поддержку сельскохозяйственного страхования;

– в законе субъекта Российской Федерации о его бюджете и иных нормативных правовых актах муниципальных образований о местных бюджетах бюджетных ассигнований на исполнение расходных обязательств, связанных с государственной поддержкой сельскохозяйственного страхования.

В соответствии с Федеральным законом № 264-ФЗ ФГУ «ФАГПССАП» разработало «Концепцию совершенствования сельскохозяйственного страхования на период до 2020 года». В рамках этого документа было предложено три вида страховых программ. Впервые в практике страхования с государственной поддержкой сельхозтоваропроизводителям предложено право выбора страховой программы из линейки предлагаемых, отличающихся перечнем покрываемых страховых рисков и ценой.

Программа страхования «Красный полис» направлена на защиту имущественных интересов сельхозтоваропроизводителя в случаях полной утраты (гибели) сельскохозяйственных культур в результате воздействия опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений и предусматривает уровень страховой защиты в размере 100%, 80%, 60% и 40% от понесенного ущерба. Как заявляют авторы данной программы ценовая доступность должна сделать ее массовой и привлекательной по соотношению цена – качество.

Страховая программа «Зеленый полис-ГН», предусматривает страхование имущественных интересов сельхозтоваропроизводителей в случае утраты (гибели) и частичной утраты (недобора) урожая сельскохозяйственных культур, урожая и посадок многолетних насаждений.

Программа «Зеленый полис-Н», предусматривает страхование имущественных интересов сельхозтоваропроизводителей в случае частичной утраты (недобора) урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.

Данными программами страхования предусматриваются уровни страховой защиты в размере 100%, 80%, 70%, 60% от понесенного ущерба и размер участия страхователя в риске (безусловная франшиза) в размере 0%, 5%, 15%, 25% от страховой суммы.

Страховые тарифы позволяют устанавливать различный уровень ответственности страховщика и степень участия в ущербе (франшиза) самого сельхозтоваропроизводителя.

Страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой представляет собой систему организационных и экономических мероприятий, направленных на защиту имущественных интересов сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств в результате утраты (гибели) производимой ими сельскохозяйственной продукции.

Роль страхования, в агропродовольственной политике государства, должна возрасти связи с вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. В соответствие с соглашением ВТО по сельскому хозяйству Россия должна принять обязательства по установлению фиксированного уровня поддержки отрасли и ее поэтапному сокращению, так называемые меры «желтой корзины». Другая группа мер относится к «зеленой корзине» и не связывается обязательствами по сокращению, поскольку они непосредственно не влияют на рыночные процессы и на условия конкуренции. Одной из таких мер является государственная поддержка страхования сельскохозяйственных рисков.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О страховании [Постановление ВС РФ от 27 ноября 1992 г. №4016-1] // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 14 января 1993 г., №2, ст. 57.
2. Российская Федерация. Законы. О государственном регулировании агропромышленного производства:

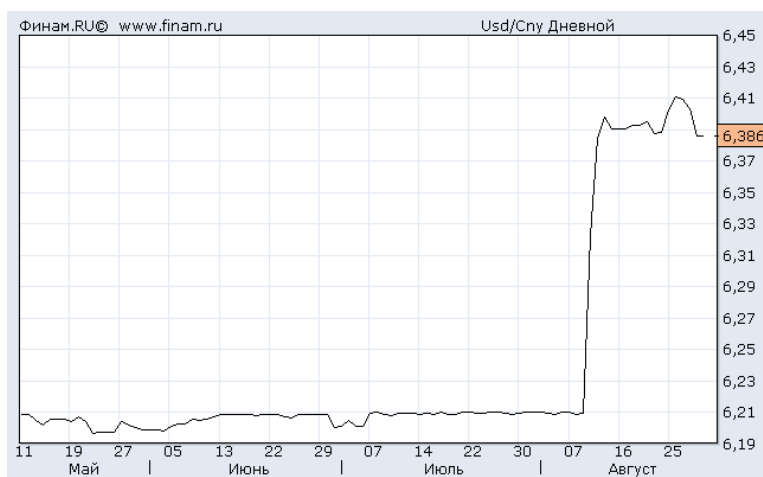
- [федер. Закон № 100–ФЗ: принят Гос. Думой 14 июля 1997 года] // Российская газета. – 1997. №143. С. 4–5.
3. Российская Федерация. Законы. О развитие сельского хозяйства: [федер. Закон № 264–ФЗ: принят Гос. Думой 22 дек. 2006 г.]. // Собрание законодательства РФ, 2007. № 1. Ст. 27. 419 с., 2008, № 24, ст. 2796
 4. Российская Федерация. Программы. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы // Собрание законодательства РФ, 2007. № 31. Ст. 4080. 8800 с.
 5. Носов, В.В., Котар, О.К. Выбор программы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой [Текст] / В.В. Носов, О. К. Котар // Научное обозрение. 2013. № 4. С. 265–273.
 6. Носов, В.В., Котар, О.К. К вопросу о дифференциации бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в субъекте Российской Федерации [Текст] / В.В. Носов, О.К. Котар // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 4. С. 132–149.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ КИТАЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Терентьева О.И.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г.Москва

Сильная азиатская экономика замедляет свой рост, ФРС США планирует увеличение учетной ставки, а в это время власти Китая способствовали девальвации своей национальной валюты (Рисунок 1).



Источник: Финам

Рис.1. Девальвация юаня в августе 2015 г.

В 1994 г. данная цепочка событий вызвала череду девальваций валют, что привело к азиатскому финансовому кризису, характеризовавшегося банкротством банков и корпораций, а также рецессией практически по всему региону.

Предвещает ли резкая волатильность на валютном рынке новый региональный кризис? Можно проводить параллели с прошлой предкризисной ситуацией, однако существуют различия. В настоящее время азиатские экономики обладают положительным балансом по текущему счету, более сильной налоговой политикой, достаточными валютными резервами, дающими государству лучший контроль над ликвидностью и способными амортизировать финансовую нестабильность. Кроме того, во многих странах данного региона внутренняя задолженность превышает внешнюю, что, как известно, является более безопасным для экономического суверенитета страны.

Тем не менее, риски существуют. Это доказывает неожиданно спровоцированный Народным банком Китая разворот юаня, произошедший 11 августа 2015 г., и оказавший влияние на международную экономику, особенно на экономики развивающихся стран (напр. Бразилии, Казахстана). В настоящее время китайские компании представляют угрозу для экспорта из Азии и развивающихся стран других регионов.

Процесс девальвации китайской национальной валюты начался через несколько дней после того, как МВФ отложил ее включение в список мировых резервных валют, которые входят в корзину для расчета специальных

прав заимствования (SDR). До этого момента Народный банк Китая старался поддерживать стабильный курс юаня к доллару США с целью увеличения его использования на международном уровне. Данная валютная стратегия была призвана ускорить добавление юаня в корзину SDR, что автоматически присвоило бы ему статус мировой резервной валюты. Однако МВФ счел привязку китайской национальной валюты к рыночным показателям недостаточной и по всей вероятности своим решением стимулирует власти КНР провести либерализацию валютного рынка.

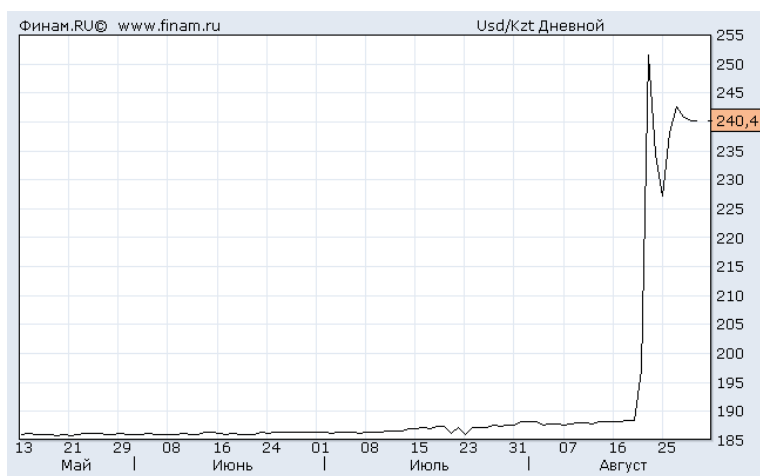
Следует добавить, что фактическая привязка китайской национальной валюты к доллару США привела к огромной переоценке юаня по отношению к валютам основных партнеров/конкурентов Китая, что, в свою очередь, снижало конкурентоспособность его товаров. Также перед МВФ встал вопрос: нужно ли включать юань в корзину SDR, если он де-факто ведет себя как доллар США, в то время как в период после кризиса 2008 г. велись активные дискуссии об уменьшении роли последнего в мировой валютной системе.

Девальвация юаня в августе 2015 г. стала самой быстрой и глубокой со времен прошлого азиатского кризиса, а т.к. экономика КНР является в настоящее время второй по величине в мире и первой в азиатском регионе (в 1994 г. Япония занимала первую позицию), то серьезное изменение курса данной валюты уже затронуло фондовые, валютные и товарные рынки развивающихся стран: снизились курсы валют, цены на сырье, упали в стоимости многие ценные бумаги, и возникает опасность усиления оттока капитала.

До середины 90-х гг. XX в. Азия считалась мировым инвестиционным фаворитом и рассматривалась многими как чудо экономического роста конца XX в. [4], однако азиатский кризис несколько изменил эту точку зрения.

Следует отметить, что девальвация китайской национальной валюты в 1994 г. отвечала региональным проблемам того времени, но в то же время именно она стала основной причиной последовавшего кризиса, в то время как поднятие учетной ставки ФРС в тот же год играло роль пускового механизма.

В этом году непредвиденное движение китайского юаня побудило Вьетнам девальвировать донг, стоимость казахского тенге снизилась на 27% (до 255 тенге за доллар США) 20 августа 2015 г., когда Национальный банк Казахстана отпустил национальную валюту в свободное плавание [1, с. 8] (Рисунок 2). Южноафриканский рэнд и турецкая лира также испытали значительное падение.



Источник: Финам

Рис.2. Девальвация казахского тенге в августе 2015 г.

В настоящее время существует серьезная проблема, как для Китая, так и для США: вложения КНР в казначейские облигации США составляли более 1,2 трлн долл. США [2, с. 31], когда юань стал девальвироваться. С одной стороны, слабая национальная валюта ведет к увеличению внешних долговых обязательств китайских компаний, и без того уже испытывающих снижение темпов роста. С другой стороны, значительные иностранные активы КНР, исчисляемые триллионами долларов США, создают угрозу американской валюте. В случае скорого повышения учетной ставки ФРС Китай будет экспортировать дефляцию в мире и, в первую очередь, в США. Вместе с тем ближайшая перспектива монетарной политики США пока не ясна. В то время, как ФРС значительно подняла учетную ставку в 1994 г., в настоящее время в условиях замедления глобального экономического роста и ревальвации доллара США увеличение данной ставки в сентябре 2015 г. маловероятно.

Проблема экономики Азии состоит в том, что она становится уязвимой, т.к. во многом зависит от постоянно замедляющейся экономики КНР (Рисунок 3), экспорт которой снизился на 8,3% из-за слабого спроса со стороны трех основных торговых партнеров страны: Евросоюза, США и Японии [3].



Рис.3. Замедление экономического роста КНР

Среди азиатских стран, наиболее чувствительными к девальвации юаня, станут Вьетнам, Таиланд, Южная Корея и Малазия; в Европе – Венгрия и Польша, но в большей степени негативные воздействия коснутся Турции. По нашему мнению, волнения на валютном рынке вряд ли перерастут в кризис в азиатском регионе, где государства после 1997 г. проанализировали допущенные ошибки и улучшили свои финансовые системы.

На основании проведенного в данной статье анализа девальвации китайской национальной валюты выявлено, что снижение стоимости юаня продемонстрировало США и другим странам, что КНР в состоянии управлять глобальной экономической перспективой посредством валютного рынка.

Список литературы

1. Свободное плавание тенге началось с пике //Эксперт. 2015. № 35. С.8.
2. Федотовский Н. Панда в посудной лавке //Эксперт. 2015. № 35. С.30-31.
3. Could China's Yuan devaluation spark a new financial crisis?. Bloomberg News. August 23, 2015. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-23/china-led-emerging-market-turmoil-evokes-worrisome-1994-parallel>
4. Naroff J. Devaluation of Chinese Yuan has implications for U.S. economy August 23, 2015 URL: http://www.philly.com/philly/business/20150823_Devaluation_of_Chinese_yuan_has_implications_for_U_S_economy.html#iQbEJ9Ma4ixC7do.99

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

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Кубарь М.А.

Донского государственного аграрного университета, п.Персиановский

В статье рассматриваются основные способы оценки себестоимости материалов применяемые в сельскохозяйственных организациях. Одной из существенных проблем сельскохозяйственного производства является нерациональное использование ресурсного потенциала, в том числе материальных ресурсов.

Ключевые слова: материалы, себестоимость, сельскохозяйственная организация

Несмотря на то, что в настоящее время против России применены жесткие санкции, сельское хозяйство продолжает развиваться. В связи с этим особенно важно владеть достоверной информацией об имущественном и финансовом положении организации. Рациональное использование материалов играет значительную роль в обеспечении нормализации работы сельскохозяйственной организации, повышения уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях большое негативное влияние на изменение эффективности использования материалов оказывают факторы кризисного состояния экономики, такие как: снижение объемов производства и потребительского спроса; высокие темпы инфляции; разрыв хозяйственных связей; нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины.

В науке и практике под себестоимостью продукции понимают выраженные в денежной форме затраты, вызванные процессами производства и реализации продукции в конкретных условиях производства. Также в себестоимости продукции должны отражаться потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам, недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в пределах норм естественной убыли, пособия в результате потери нетрудоспособности из-за производственных травм, выплачиваемые на основании судебных решений [4, с.45-48].

Снижение себестоимости — одна из первоочередных и актуальных задач любого общества, каждой отрасли, предприятия. Поиск резервов ее снижения помогает хозяйству повысить свою конкурентоспособность, избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики. От уровня себестоимости продукции зависят, сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию [3, с. 1190-1195].

Сельское хозяйство является сферой материального производства, обеспечивающей население продовольственным и промышленным сырьем. Важнейшее место при этом занимает растениеводство. Одной из главных проблем сельскохозяйственного производства является крайне неэффективное использование ресурсного потенциала, в том числе материальных ресурсов.

В сельскохозяйственной отрасли конечная продукция получается путём переработки сырья на отдельных самостоятельных стадиях производства [6, с.192-195].

В.В. Семенихин считает, что для стабильного производства необходимо иметь достаточное количество сырья и материалов для абсолютного удовлетворения потребностей производства [7].

Сельское хозяйство является специфической отраслью. Специфика деятельности сельскохозяйственных организаций обусловлена множеством факторов и проявляется в самых различных направлениях деятельности [5, с.23].

Бухгалтерский учет материалов в сельскохозяйственных организациях имеет ряд особенностей, определяемых спецификой отрасли. К числу таких особенностей относятся:

- а) разнообразие условий поступления, хранения и использования, наличие особенностей в натуральном измерении объемов материалов при их принятии к учету;
- б) направление материалов на продажу (семена, корма и др.);
- в) наличие специфичных объектов (семена, корма, минеральные и органические удобрения) и другие.

На Рисунке 1.1 представлены основные виды оценки материалов.

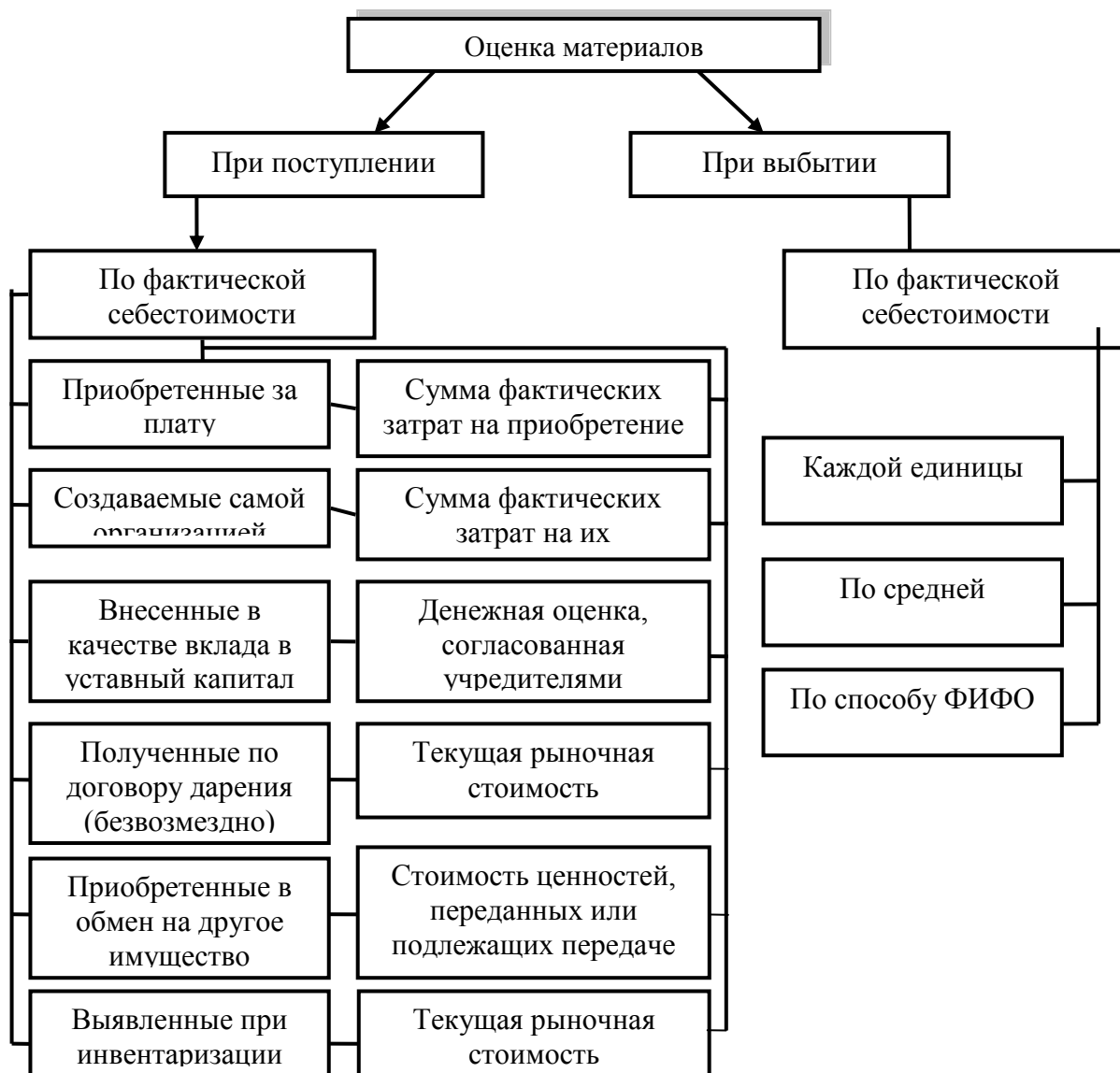


Рис.1.1. Виды оценки материалов [2, с.201]

Способ оценки материальных ресурсов, использованных на производственные цели, по которому их необходимо отнести в дебет счетов учета производственных затрат, существенно влияет на себестоимость продукции, прибыль и налогооблагаемую базу [1, с.164]. Вследствие этого, выбрав метод оценки материально-производственных запасов, сельскохозяйственная организация обязана пользоваться им из года в год. Следует отметить, что замена одного метода при отпуске материально-производственных запасов на другой аргументируется с указанием причин.

Оценка материалов - это исчисление сумм, которые отражены в бухгалтерском учете на счете 10 «Материалы». Данные суммы в последующем при отражении выпуска и продажи продукции списываются по статьям затрат на производство и готовой продукции и уменьшают прибыль. На основании этого оценка материалов, главным образом, определяет показатель рентабельности предприятия: чем больше в отчетном периоде списано сумм оценки материалов, тем меньше прибыль, и наоборот.

Следует отметить, что в течение года сельскохозяйственная продукция приходится по плановой себестоимости, а в конце года, после составления отчетных калькуляций, корректируется до фактической себестоимости методом «красное сторно» или дополнительной бухгалтерской записью Дт 43 Кт 20. При расчете себестоимости необходимо учитывать что, в растениеводстве и животноводстве характерно получение нескольких видов продукции (основной, побочной и сопряженной).

Таким образом, следует признать, что в современных условиях важное значение в организации учета материалов в сельском хозяйстве имеет их оценка, так как это влияет не только на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, но и на формирование налогооблагаемой прибыли.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях: учебник для нач. проф. образования / Р.Н. Расторгуева, А.В. Казакова, А.И. Павлычев и др. – М.: ПрофОбрИздат, 2002. – 416 с.
2. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров / А.И. Нечитайло [и др.]; под. ред. А.И. Нечитайло, Л.Ф. Фоминой. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 509 с.
3. Жорина, М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / М.А. Жорина // Фундаментальные исследования. – 2013. - № 4, часть 5. - С. 1190-1195
4. Зубарева, О.А. Теоретические и методические аспекты организации финансового учета расходов в сельскохозяйственных организациях [Текст]/О.А. Зубарева// Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 7. С.45-48
5. Осипова А.И. Развитие методики формирования учетной политики в сельскохозяйственных организациях [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: (08.00.12) Защищена 18.05.2012 / Анна Игоревна Осипова [Науч. конс. д-р экон. наук, доцент З.В. Удалова]. – Ростов н/Д, 2012. – 198 с.
6. Пронина, М.А. Локализация управленческого учёта по местам затрат и центрам ответственности [Текст] /Пронина М.А//В сборнике: Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации материалы Международной научно-практической конференции. пос.Персиановский, 2014. С. 192-195.
7. Семенихин, В.В. Материалы. Бухгалтерский и налоговый учет [Электронный ресурс] / В.В. Семенихин // ГроссМедиа, РОСБУХ, 2010, № 3 Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Пошелюк Л.А., Чепец Е.С., Бортникова И.М.

ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет», п.Персиановский

В современных условиях хозяйствования при нестабильной конъюнктуре рынка изменяется подход к совершенствованию организации и развитию методики управления современного аналитического аппарата сельскохозяйственных организаций. Проблема совершенствования методов и инструментов выдвигается на первый план экономической политикой государства с принятием ряда документов по развитию сельского хозяйства.

Методика стратегического управленческого анализа состоит из следующих основных блоков: определение цели и задач анализа; формирование системы анализируемых показателей; сбор данных, их переработка и интерпретация; составление необходимых таблиц, графиков, расчетов, включая факторный анализ; оценка полученных результатов; разработка вариантов предложений для принятия адекватных управленческих решений.[5, с. 426]

В современной теории и практике стратегического анализа выделяют следующие методологические подходы: аспектный подход – предполагает выбор одного из составляющих аспектов проблемы по принципу актуальности, либо по принципу выбора ресурсов. Данный подход может рассматривать проблему социальную, психологическую, экономическую и т.д.; системный подход – предусматривает максимально возможный учет всех аспектов проблемы в их взаимосвязи и целостности. Данный подход состоит в определении характера между всеми аспектами, свойствами, характеристиками системы.

Методом стратегического управленческого анализа сельскохозяйственной организации называется совокупность различных приёмов и способов, при помощи которых отражаются внутривыпускные объекты управленческого процесса.

Удалова З.В. отмечает, что в настоящее время широкое распространение в крупных коммерческих организациях получает стратегическая отчётность, включающая в себя отчётность о стоимости организации, бизнес – перспективах, рисках и финансовых результатах, о корпоративной ответственности. Составить такую отчётность невозможно без использования таких методов стратегического анализа, как SWOT – анализ, факторного анализа, GAP – анализ, CVP – анализ, Диаграммы «Ишикава».[7, с.273]

Необходимо выделить специальные, характерные для стратегического управленческого анализа методы и приемы, которые редко используются в ретроспективном экономическом анализе.



Рис.1. Специальные методы стратегического управленческого анализа [4, с. 296 – 297]

При обосновании стратегии развития предприятия, при разработке и контроле выполнения бизнес-планов, бизнес-проектов применяется SWOT-анализ, который представляет собой один из наиболее перспективных методов анализа.[3, с. 316-317]

PEST-анализ определяет степень влияния политических и законодательных, экономических факторов, социально-культурных, технологических факторов на деятельность организации. Согласно методу PEST, условно внешняя среда, в которой работает организация, делится на четыре сектора: 1 – политическое окружение (Political environment); 2 – экономическое окружение (Economic environment); 3 – социальное окружение (Social environment); 4 – технологическое окружение (Technological environment)

SNW-анализ (акроним от англ. Strength, Neutral, Weakness) — это анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. Как показала практика, в ситуации стратегического анализа внутренней среды организации в качестве нейтральной позиции лучше всего фиксировать среднерыночное состояние для данной конкретной ситуации.[1]

Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ) определяет относительные показатели, характеризующие отдельные результаты финансовой деятельности и уровень финансового состояния организации. [2]

Целью портфельного анализа является оценка товарно-рыночных возможностей предприятия за рамками текущей деятельности и вынесение окончательного решения: должно ли предприятие изменить границы своего портфеля с помощью диверсификации, интернационализации или и того и другого вместе.[5, с. 530 – 531]

Сценарный анализ представляет собой комплексное исследование, результатом которого является формирование наиболее приемлемой прогнозной оценки комплексного показателя при всевозможных вариантах (сценариях) воздействия различных взаимосвязанных факторов, а так же определение вероятности реализации того или иного сценария. [4, с. 296 – 297]

Как отмечает Фляйшер К., анализ сценария – это предположительный инструмент планирования для анализа окружающей среды в турбулентных и стремительно меняющихся условиях. Сценарий это детальное, внутренне последовательное описание того, каким может быть будущее, основанное на ряде предположений, являющихся очень важными для развития экономики, отрасли или технологии.[7, с. 341-352]

Интегральный факторный анализ по модели Дюпон (DuPont model), который заключается в разложении коэффициентов рентабельности (наиболее агрегированных характеристик результативности бизнеса) на ряд коэффициентов более низкого порядка, с которыми (по предположению, основанном на профессиональном суждении аналитика), показатель рентабельности может находиться в функциональной зависимости (прямой или обратной).

Риск – анализ представляет собой метод, основное назначение которого состоит в прогнозировании вероятности возможных финансово-экономических потерь и формировании управленческих воздействий предупредительного характера. Любое управленческое решение несет в себе угрозу потерь, поэтому и в текущем,

и в стратегическом управлении организацией необходимо осуществлять качественное управление рисками. [4, с. 296 – 297]

Внедрение стратегического управленческого анализа при помощи методических приёмов, помогут сельскохозяйственной организации оценить систему обеспечения управленческого персонала предприятия информацией об издержках, затратах и себестоимости продукции, а также систему управления бюджетом и систему оценки деятельности подразделений организации.

Таким образом, все многообразие рассмотренных методов, интегрируясь в единую систему, позволяет эффективно решать стоящие перед управленческим анализом задачи — как ретроспективного, текущего, так и прогнозного характера. При современных условиях хозяйствования расширяется использование экономико-математического аппарата, совершенствуются программно-ориентированные системы, используется компьютерная техника, информационные базы данных, справочно-поисковые информационные системы.

Список литературы

1. Википедия SNW-анализ [Электронный ресурс]: Свободная энциклопедия Википедия //URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/SNW-анализ>
2. Зазимко В.Л. R-анализ или приемлемость критериальных подходов [Электронный ресурс]: В.Л. Зазимко–КубГАУ, 2012. URL:<http://www.cfin.ru/appraisal/business/special/r-analysis.shtml>
3. Кундиус В.А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса [Текст]: учебное пособие / В.А. Кундиус – М.: КНОРУС, 2012–С. 316-317
4. Парушина Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст]: Учебное пособие / Н.В. Парушина [и др.] – М.: Форум, 2010 - С. 296 – 297
5. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебник / В.Я. Поздняков – М.: ИНФРА-М, 2014 – 624 с.
6. Удалова З. В. Современные концепции формирования учётно–аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями (теория и методология)[Текст]: монография / З.В. Удалова. – Ростов н/Д: Из-во ЮФУ, 2011. – 400 с.
7. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст]: учебник / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. — 541 с.

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ТЕСТИРОВАНИЕ ГИПОТЕЗЫ О РАВЕНСТВЕ НУЛЮ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ ДНЕВНЫХ ЛОГАРИФМИЧЕСКИХ ДОХОДНОСТЕЙ АКЦИЙ И РОССИЙСКОГО ОТРАСЛЕВОГО ИНДЕКСА

Студент 3-го курса Семяшкин Ефим

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финансовый университет)

Целью данной работы является проверка гипотезы о равенстве нулю коэффициента корреляции дневных логарифмических доходностей акций и российского отраслевого индекса.

Обозначим X – значения дневных логарифмических доходностей акций, а Y – значения дневных логарифмических доходностей российского отраслевого индекса. Если нулевая гипотеза отвергается, то это означает, что выборочный коэффициент корреляции значим, а X и Y коррелированы. Если нулевая гипотеза будет принята, то выборочный коэффициент корреляции незначим, а X и Y – некоррелированы.

Используются данные 15 компаний входящих в индекс ММВБ Металлургия (MICEX M&M) с 2008 по 2013 год включительно. Тикеры этих компаний:

GMKN, POLY, ALROSA, ALRS, CHMF, HLMK, NLMK, VSMO, TMK TRMK, RUALR, MMK, MAGN, MTLR, CHZN, RASP, MTLRP, LNZN, BLNG.

Проверка гипотезы будет осуществляться $15 \cdot 5 = 75$ раз.

Главный критерий: критерий Стьюдента.

Помимо нулевой гипотезы будут рассмотрены три альтернативных гипотезы (о том что коэффициент корреляции равен 0.2, 0.3).

Предварительный анализ данных

Для анализа используются данные о ценах акций компаний отрасли Металлургия, входящих в индекс ММВБ. Источником списка компаний, входящих в индекс ММВБ Металлургия (Табл.1), послужил сайт <http://quote.rbc.ru/>, а источником данных - <http://www.finam.ru/>. Приведем список всех компаний и их тикеров, входящих в данный российский отраслевой индекс (с тикером MICEX M&M) в Табл.1.

Таблица 1

Список компаний

Компания	Тикер
НорНикель ГМК	GMKN
Polymetal International plc	POLY
АЛРОСА	ALRS
Северсталь	CHMF
НЛМК	NLMK
ВСМПО-АВИСМА	VSMO
РУСАЛ РДР	RUALR
ТМК	TRMK
ММК	MAGN
МЕЧЕЛ	MTLR
ЧЦЗ	CHZN
Распадская	RASP
МЕЧЕЛ пр.	MTLRP
Лензолото	LNZL
Белон	BLNG
ММВБ Металлургия ⁶	^MICEX M&M

Рассмотрим таблицу числа торговых дней в году (Табл.2), используя исходные данные из файлов с котировками компаний по полю <CLOSE>, которое означает цену закрытия в рублях. Определяем число торговых дней, удаляя все нулевых значения; учитываем, что данные по компаниям должны быть доступны за одинаковый период времени. Для данной работы возьмем период с 1 января 2009 года по 31 декабря 2013 года, данные за 2014 и 2015 года исключим из рассмотрения, в связи с нестабильным состоянием на фондовом рынке в этот период.

Таблица 2

Число торговых дней

Компания\годы	2009	2010	2011	2012	2013
ALRS	0	0	24	255	250
BLNG	240	248	248	255	250
CHMF	249	248	248	255	250
CHZN	249	248	248	255	246
GMKN	249	248	248	255	250
LNZL	225	230	248	255	250
MAGN	249	248	248	255	250
MTLR	249	248	248	255	250
MTLRP	0	0	178	255	250
NLMK	249	248	248	255	250
POLY	0	0	0	0	137
RASP	249	248	248	255	250
RUALR	0	5	248	255	250
TRMK	249	248	248	255	250

⁶ Индекс

VSMO	249	248	248	255	250
^MICEXM&M ⁷	249	248	248	255	250

Из данной таблицы видно, что по акциям компаний с тикерами: ALRS , MTLRP, POLY, RUALR начались вести торги позднее 2009 года, поэтому исключаем их из рассмотрения.

Для того, чтобы построить таблицы с максимальными (вверх и вниз) дневными относительными скачками цен (по годам и акциям), также используем поле <CLOSE> из исходных данных, выделив при этом максимальные скачки вверх и вниз за весь исследуемый период для каждой компании, результатом являются Табл.3 и Табл.4.

Таблица 2

Максимальные дневные относительные скачки цен вверх

Компания\годы	2009	2010	2011	2012	2013	Максимальный скачок вверх
BLNG	26,679%	16,058%	8,814%	6,157%	14,089%	26,679%
CHMF	20,224%	9,099%	8,821%	7,756%	6,363%	20,224%
CHZN	26,296%	6,357%	5,120%	10,536%	9,634%	26,296%
GMKN	13,870%	5,646%	7,496%	6,125%	4,569%	13,870%
LNZL	33,647%	22,950%	33,648%	8,474%	10,821%	33,648%
MAGN	11,912%	7,545%	9,490%	7,582%	3,833%	11,912%
MTLR	17,481%	14,775%	9,896%	10,409%	11,403%	17,481%
NLMK	19,507%	10,775%	10,507%	8,823%	7,942%	19,507%
RASP	15,074%	15,951%	10,430%	9,305%	8,828%	15,951%
TRMK	16,788%	8,519%	9,550%	5,914%	5,838%	16,788%
VSMO	14,000%	16,104%	14,601%	8,127%	7,490%	16,104%
MICEXM&M	11,371%	6,030%	4,871%	7,207%	3,543%	11,371%

Таблица 4

Максимальные дневные относительные скачки цен вниз

Компания\годы	2009	2010	2011	2012	2013	Максимальный скачок вниз
BLNG	-35,667%	-7,174%	-8,608%	-7,424%	-16,917%	-35,667%
CHMF	-10,339%	-9,149%	-11,493%	-6,387%	-6,710%	-11,493%
CHZN	-13,840%	-7,130%	-7,583%	-6,355%	-6,894%	-13,840%
GMKN	-17,570%	-7,877%	-7,554%	-4,676%	-8,490%	-17,570%
LNZL	-14,792%	-23,874%	-23,762%	-19,213%	-24,480%	-24,480%
MAGN	-9,764%	-9,539%	-12,853%	-6,565%	-6,331%	-12,853%
MTLR	-12,743%	-9,644%	-11,421%	-11,470%	-53,365%	-53,365%
NLMK	-10,829%	-10,033%	-13,319%	-7,120%	-5,799%	-13,319%
RASP	-12,393%	-26,754%	-14,182%	-7,817%	-9,260%	-26,754%
TRMK	-11,167%	-9,076%	-12,364%	-6,360%	-5,705%	-12,364%
VSMO	-14,098%	-11,246%	-11,734%	-8,405%	-9,564%	-14,098%
MICEXM&M	-8,140%	-6,649%	-8,297%	-5,288%	-5,005%	-8,297%

Максимальные относительные скачки цен в основном небольшие, без сплитов за исключением 2013 года для компании MTLR, данные которой могут повлиять на проверку гипотезы.

Теоретическая справка по проверке гипотез

Пусть H_0 , H_1 , H_2 - статистические гипотезы. Гипотезу H_0 назовем основной, а гипотезы H_1 и H_2 альтернативными. Далее везде в качестве базисного предположения принимается утверждение о справедливости одной из этих гипотез.⁸ Для проверки нулевой гипотезы используется специально подобранная случайная

⁷ Индекс ММВБ Металлургия

⁸ Браилов А.В. Лекции по математической статистике. М.: Финакадемия, 2007. стр 78, стр 79

величина, точное или приближенное распределение которой известно. Эта величина носит название статистического критерия (статистика критерия).⁹

3.1 Критерий Стьюдента.

Итак, пусть имеется двумерная генеральная совокупность (X, Y) , которая распределена нормально. Из этой совокупности извлечена выборка объема n и по ней найден выборочный коэффициент корреляции ρ_B , который оказался отличным от нуля. Так как выборка отобрана случайно, то ещё нельзя заключить, что коэффициент корреляции генеральной совокупности ρ_C также отличен от нуля. А так как нас интересует именно этот коэффициент, то возникает необходимость при заданном уровне значимости α проверить нулевую гипотезу ($H_0: \rho_C = 0$) о равенстве нулю генерального коэффициента корреляции при конкурирующих гипотезах $H_1: \rho_C = 0.2$; $H_2: \rho_C = 0.3$.

Если нулевая гипотеза отвергается, то это означает, что выборочный коэффициент корреляции отличен от нуля, а X и Y коррелированы (связаны линейной зависимостью). Если нулевая гипотеза будет принята, то выборочный коэффициент корреляции незначим, а X и Y – некоррелированы.

В качестве критерия нулевой гипотезы принимается следующая случайная величина:

$$T = \rho_B \sqrt{\frac{n-2}{1-\rho_B^2}}, \text{ где } n \text{ — объем бесповторной выборки.}$$

Величина T при справедливости нулевой гипотезы имеет распределение Стьюдента с $k = n - 2$ степенями свободы.

Конкурирующие гипотезы имеют вид $H_1: \rho_C = 0.2$; $H_2: \rho_C = 0.3$;

Пусть $T_{\text{набл}}$ – вычисленное по данным наблюдений значение критерия, тогда можно сформулировать правило проверки нулевой гипотезы:

Правило. Для того чтобы при заданном уровне значимости α проверить нулевую гипотезу ($H_0: \rho_C = 0$) о равенстве нулю генерального коэффициента корреляции нормальной двумерной случайной величины при конкурирующих гипотезах, надо вычислить наблюдаемое значение критерия:

$$T = \rho_B \sqrt{\frac{n-2}{1-\rho_B^2}}$$

и по таблице критических точек распределения Стьюдента по заданному уровню значимости и числу степеней свободы $k = n - 2$ найти критическую точку $t_\alpha(k)$ для критической области.

Если $|T_{\text{набл}}| < t_\alpha(k)$, то нет оснований отвергнуть нулевую гипотезу.

Если $|T_{\text{набл}}| > t_\alpha(k)$, то нулевую гипотезу отвергают.

3.2 Критерий Колмогорова

Критерий Колмогорова, как вспомогательный критерий для проверки статистической гипотезы, используется по следующему алгоритму:

1. Строятся эмпирическая функция распределения $\hat{F}_n(x)$ и предполагаемая теоретическая функция распределения $F(x)$.

2. Определяется мера расхождения между теоретическим и эмпирическим распределением d по формуле $d = \max|\hat{F}_n(x) - F(x)|$ и вычисляется величина $u = \sqrt{nd}$.

3. Если вычисленное значение u окажется больше критического u_α , определенного на уровне значимости α , то нулевая гипотеза H_0 отвергается. Если $u \leq u_\alpha$, то считают, что гипотеза H_0 не противоречит опытным данным.

Проверка гипотез для модельных данных.

Сгенерируем модельные данные – коэффициент корреляции между X и Y , где X – значения дневных логарифмических доходностей акций, а Y – значения дневных логарифмических доходностей российского отраслевого индекса. Методом Монте-Карло вычислим таблицу квантилей распределения статистики критерия Стьюдента при верной нулевой. Результаты представлены ниже для квантилей уровней 0.01, 0.02, ..., 0.5.

Результаты представлены ниже.

⁹ Кобзарь А. И. Прикладная математическая статистика. Для инженеров и научных работников. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2006. стр. 202-203

Квантили уровней 0.01, 0.02, ..., 0.5, при различных объемах выборки

Квантили	Год (n=250)	Полугодие (n=120)	Квартал (n=60)
0,01	-2,294	-2,291	-2,355
0,02	-2,026	-2,044	-2,122
0,03	-1,878	-1,879	-1,913
0,04	-1,767	-1,754	-1,792
0,05	-1,657	-1,642	-1,686
0,06	-1,559	-1,545	-1,6
0,07	-1,484	-1,468	-1,507
0,08	-1,402	-1,4	-1,445
0,09	-1,33	-1,337	-1,377
0,1	-1,276	-1,278	-1,309
0,11	-1,231	-1,228	-1,251
0,12	-1,176	-1,177	-1,204
0,13	-1,132	-1,127	-1,15
0,14	-1,088	-1,075	-1,102
0,15	-1,042	-1,035	-1,059
0,16	-0,998	-0,998	-1,016
0,17	-0,954	-0,958	-0,98
0,18	-0,915	-0,918	-0,942
0,19	-0,876	-0,882	-0,901
0,2	-0,837	-0,846	-0,865
0,21	-0,797	-0,813	-0,829
0,22	-0,765	-0,767	-0,793
0,23	-0,725	-0,738	-0,761
0,24	-0,69	-0,703	-0,718
0,25	-0,659	-0,67	-0,689
0,26	-0,629	-0,639	-0,653
0,27	-0,603	-0,611	-0,623
0,28	-0,572	-0,585	-0,595
0,29	-0,539	-0,558	-0,561
0,3	-0,514	-0,526	-0,53
0,31	-0,484	-0,496	-0,503
0,32	-0,457	-0,469	-0,469
0,33	-0,432	-0,441	-0,44
0,34	-0,399	-0,41	-0,41
0,35	-0,371	-0,384	-0,385
0,36	-0,341	-0,354	-0,351
0,37	-0,317	-0,329	-0,322
0,38	-0,288	-0,303	-0,295
0,39	-0,259	-0,278	-0,268
0,4	-0,237	-0,253	-0,241
0,41	-0,213	-0,223	-0,217
0,42	-0,185	-0,198	-0,191
0,43	-0,161	-0,17	-0,167
0,44	-0,134	-0,146	-0,144
0,45	-0,106	-0,121	-0,12
0,46	-0,083	-0,094	-0,093
0,47	-0,052	-0,071	-0,064
0,48	-0,028	-0,042	-0,039
0,49	-0,003	-0,018	-0,013

0,5	0,02	0,005	0,013
-----	------	-------	-------

Построим гистограмму частот P-значений, используя данные из таблицы квантилей, и проверим их на равномерность на отрезке [0,1] по критерию Колмогорова:

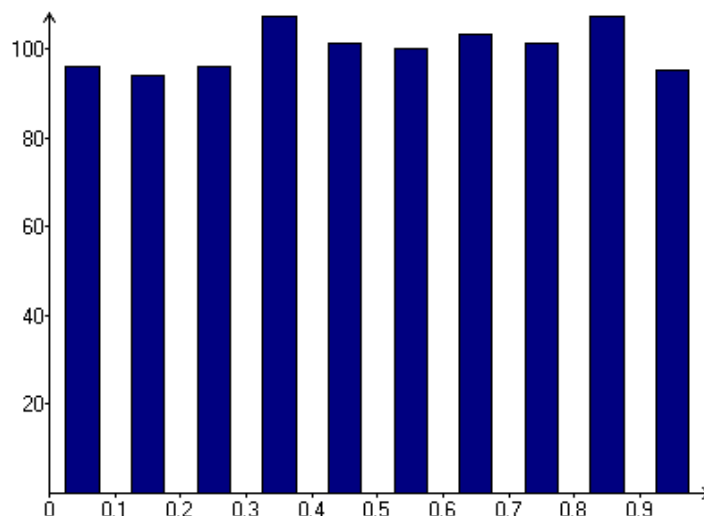


Рис.3. Модельные данные. Гистограмма P-значений

Из гистограммы видно, что P-значения критерия Стьюдента распределены практически равномерно на отрезке [0,1], что подтверждается при проверке равномерности распределения P-значения по критерию Колмогорова.

Таблица 6

Проверка на равномерность по критерию Колмогорова

проверка равномерности распределения P-значения на отрезке [0,1] по критерию Колмогорова	
Гипотеза о равномерном распределении	принимается

Выбор альтернативной гипотезы и оценка мощности критерия.

В качестве двух альтернативных гипотез выберем гипотезы о том, что в первом случае коэффициент корреляции $\rho_2 = 0.2$, во втором – $\rho_2 = 0.3$. Выбор именно этих гипотез мотивирован тем, что эти коэффициенты не слишком сильно отличаются от нулевой гипотезы.

Альтернативная гипотеза H_1 .

Оценим на основе 1000-кратной проверки нулевой гипотезы при верной альтернативной мощность критерия Стьюдента для выбранного распределения. Создадим программу, в которой моделируются данные при верной гипотезе H_1 , загружаются квантили распределения нулевой гипотезы, при помощи которых происходит оценка мощности критерия.

Таблица 7

Мощность критерия Стьюдента при гипотезе H_1 для различных объемов выборки

Уровень значимости	Год (n=250)	Полугодие (n=120)	Квартал (n=60)
0,05	0,891	0,576	0,327

Мощность критерия Стьюдента при гипотезе H_2 для различных объемов выборки

Уровень значимости	Год (n=250)	Полугодие (n=120)	Квартал (n=60)
0,05	0,996	0,934	0,63

Из выданного программой результата видим, что мощность при разных объемах выборки достаточно высокая и уменьшается при сокращении объемов выборки, увеличивается при большем отклонении альтернативной гипотезы (увеличении отклонения коэффициента корреляции) от нулевой гипотезы.

Можно сделать заключение о том, что вероятность ошибки второго рода мала и мощность критерия Стьюдента достаточно высокая.

Проверка гипотез для реальных данных

Проверим гипотезу о равенстве нулю коэффициента корреляции дневных логарифмических доходностей акций и российского отраслевого индекса на реальных данных (для индекса ММВБ Металлургия). Для этого создадим программу, с помощью которой найдем Р-значения по всем годам для всех компаний, загружая исходные данные из таблицы «Сокращенные данные» (из полей с названиями тикеров). Результат работы программы представлен ниже.

Таблица 4

Р-значения по годам и компаниям

Компания/год	2009	2010	2011	2012	2013
BLNG	0	0	0	0	0
CHMF	0	0	0	0	0
CHZN	0	0	0	0	0,568
GMKN	0	0	0	0	0
LNZL	0,274	0,031	0,003	0	0,106
MAGN	0	0	0	0	0
NLMK	0	0	0	0	0
RASP	0	0	0	0	0
TRMK	0	0	0	0	0
VSMO	0	0	0	0	0

Построим общую гистограмму для всех лет и тикеров по найденным Р-значениям. Результат представлен ниже.

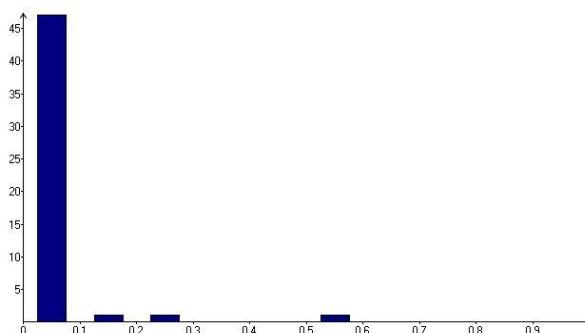


Рис.4. Гистограмма Р- значений для реальных данных

Для того чтобы вычислить долю проверок, в которых гипотеза принималась при 5% и 1% уровнях значимости, создадим программу, в которой загружаются исходные данные из таблицы «Сокращенные данные», вычисляются уровни значимости; результатом работы является таблица:

Доля проверок с принимаемой основной гипотезой (для года)

1% уровень значимости	5% уровень значимости
0,08	0,06

Основная гипотеза систематически отвергается даже при 1% уровне значимости, поэтому необходимо заменить анализ полного календарного года исследованием данных за второе полугодие (для каждого года из того же самого диапазона лет).

Проводим исследование данных за вторые полугодия каждого года из того же диапазона лет. Результаты приведены в Табл.11, Табл.12 и на Рисунке 5.

Таблица 11

P-значения из второго полугодия

Компания/год	2009	2010	2011	2012	2013
BLNG	0	0	0	0	0,002
CHMF	0	0	0	0	0
CHZN	0	0	0	0,167	0,991
GMKN	0	0	0	0	0
LNZL	0,199	0,326	0,073	0,006	0,508
MAGN	0	0	0	0	0
NLMK	0	0	0	0	0
RASP	0	0	0	0	0
TRMK	0	0	0	0	0
VSMO	0	0	0	0	0,008

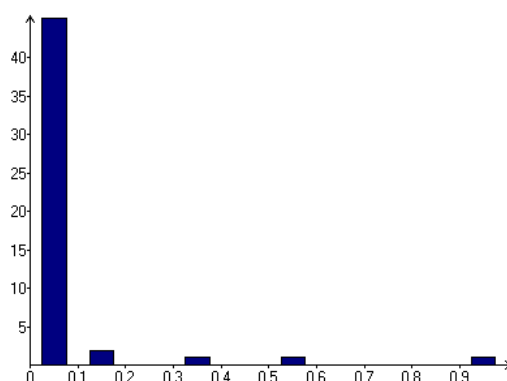


Рис.5. Гистограмма P- значений для реальных данных за второе полугодие

Таблица 5

Доля проверок с принимаемой основной гипотезой (за второе полугодие)

1% уровень значимости	5% уровень значимости
0,12	0,12

Основная гипотеза систематически отвергается даже при 1% уровне значимости, поэтому необходимо заменить анализ второго полугодия исследованием данных за четвертый квартал (для каждого года из того же самого диапазона лет).

Проводим исследование данных за четвертые кварталы каждого года из того же диапазона лет. Результаты приведены в Табл.13, Табл.14 и на Рисунке 6.

Р-значения за четвертый квартал

Компания/год	2009	2010	2011	2012	2013
BLNG	0	0,018	0	0	0,018
CHMF	0	0	0	0	0
CHZN	0	0	0	0,12	0,399
GMKN	0	0	0	0	0
LNZL	0,001	0,191	0,552	0,164	0,25
MAGN	0	0	0	0	0
NLMK	0	0	0	0	0
RASP	0	0,006	0	0	0
TRMK	0	0,003	0	0	0,316
VSMO	0	0,135	0	0	0,217

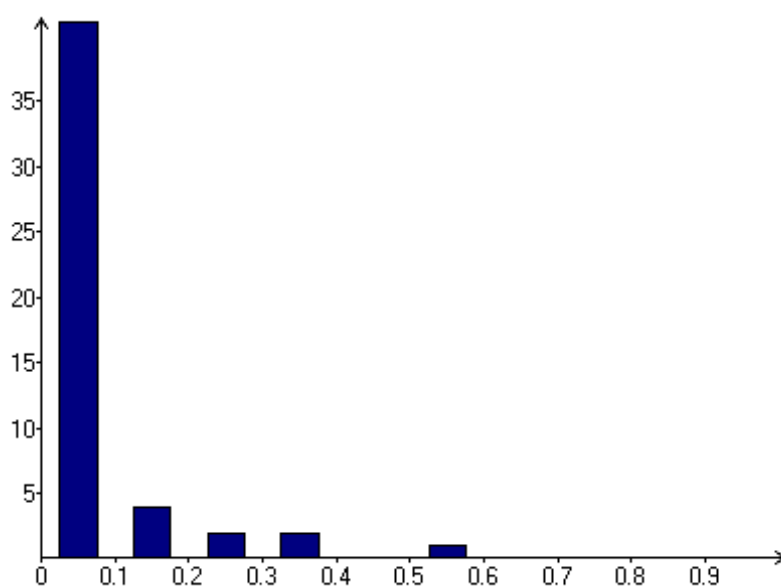


Рис.6. Гистограмма Р- значений для реальных данных за четвертый квартал)

Таблица 14

Доля проверок с принимаемой основной гипотезой (четвертый квартал)

1% уровень значимости	5% уровень значимости
0,22	0,18

Основная гипотеза отвергается даже при 1% уровне значимости.

Затем вычисляем медианные Р- значения по годам и компаниям (для четвертого квартала), используя уже подсчитанные данные из Табл.13, результаты представлены ниже:

Таблица 15

Медианные Р - значения по компаниям

Года	Р-значения
2009	0
2010	0,0015
2011	0
2012	0
2013	0,009

Медианные Р - значения по годам

Компания	Р-значения
BLNG	0
CHMF	0
CHZN	0
GMKN	0
LNZL	0,191
MAGN	0
NLMK	0
RASP	0
TRMK	0
VSMO	0

Наиболее высокое медианное Р-значение по годам в 2013 году может быть обеспечено ослаблением влияния политического фактора (смягчение политической напряженности), стабилизацией российской экономики (сведение к нулю отрицательных эффектов кризиса 2008). Также немаловажную роль сыграло вступление России в ВТО в 2012 г., заметные последствия начинают появляться спустя год после вступления: увеличение открытости рынка для иностранцев, возрастание конкуренции.

Наиболее низкое медианное Р-значение в 2009, 2011, 2013 году обусловлены ростом интереса к использованию альтернативных источников энергии, сберегающих технологий, снижением темпов роста ВВП в Китае (в частности производственной сфере), который является основным потребителем металлургической и горно-добывающей продукции российских компаний, что в свою очередь влияет на всю отрасль в целом.

Наиболее высокое медианное Р-значение у компании с тикером LNZL может быть вызвано тем, что основным рынком сбыта является Российская федерация (в частности основные потребители: государство, граждане РФ и частные компания), поэтому возникает меньшая степень зависимости между логарифмической доходностью акций этой компании и российского отраслевого индекса, на который сильно оказывает влияние мировой экономики (т.к. потребителями продукции отрасли в целом являются в основном иностранные компании и компании работающие с зарубежными предпринимателями).

Наиболее низкие медианные Р-значения у оставшихся компаний. Такие значения могут быть обусловлены высокой степенью зависимости между компаниями и отраслью в целом, так как экономическая политика РФ по отношению к отрасли оказывает существенное влияние на компании в этой отрасли. Также немаловажную роль играет специфичность продукции (в основном это низкокачественное сырье или товары, которое продаются зарубежным странам и в меньшей мере потребляются в самой стране).

Закключение.

Стоит отметить, что гипотеза о равенстве нулю коэффициента корреляции дневных логарифмических доходностей акций и российского отраслевого индекса подтверждается на модельных данных, говорит о том, что алгоритм вычислений и сами вычисления правильны. Однако для реальных данных нулевая гипотеза отвергается даже при 1% уровне значимости при различных объемах выборки: год, второе полугодие, четвертый квартал.

Список литературы

1. Браилов А. В. Лекции по математической статистике. М.: Финансовая академия, 2007. 78-79, 172 с.
2. Бабайцев В.А., Браилов А.В., Солодовников А.С. Математика в экономике. Теория вероятностей. Курс лекций. М.: Финансовая академия, 2002; 72 с.
3. www.finam.ru
4. <http://quote.rbc.ru/>

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ

Заярный В.А., Барбышева Г.И.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Медицинское страхование — форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Под медицинским страхованием понимают страхование на случай потери здоровья от любой причины, в том числе в связи с несчастным случаем или в связи с болезнью. При платной медицине оно выступает как инструмент покрытия расходов на медицинскую помощь. При потере здоровья граждане имеют право получить денежное пособие за период нетрудоспособности в размерах, устанавливаемых в зависимости от стажа работы. Если нетрудоспособность продолжается четыре и более месяцев, застрахованный переводится на пенсию по инвалидности. При медицинском страховании интересом застрахованного выступает возможность компенсации затрат на медицинское обслуживание за счет средств страховщика.

В нашей стране платная медицина не получила еще широкого распространения, в условиях общего бесплатного здравоохранения медицинское страхование не может быть ни чем иным, как отраслью обязательного социального страхования, и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой в счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. Правовые вопросы страхования регулируются Федеральным Законом «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»[4].

Обязательное медицинское страхование — составная часть государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам возможность получения медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой в счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Медицинское страхование осуществляется в форме договора, заключаемого между субъектами медицинского страхования. В качестве субъектов медицинского страхования выступают страхователь, страховая медицинская организация и медицинское учреждение. Страховыми медицинскими организациями выступают юридические лица, имеющие лицензию на право осуществления медицинского страхования.

Каждый гражданин, в отношении которого заключен договор медицинского страхования или который заключил такой договор самостоятельно, получает страховой медицинский полис. Страховой медицинский полис имеет силу на всей территории Российской Федерации, а также на территориях государств, с которыми имеется соглашение о медицинском страховании граждан.

Иностранцы граждане, постоянно проживающие в России, имеют аналогичные права и обязанности в области медицинского страхования, если международными договорами не предусмотрены иные условия.

Страхователями при обязательном медицинском страховании выступают: для неработающего населения — органы государственного страхования России, местная администрация; для работающего населения — предприятия, учреждения, организации, лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, и лица свободных профессий. В качестве страховщиков выступают страховые медицинские организации, имеющие лицензии на право заниматься медицинским страхованием.

По обязательному страхованию работодатели отчисляют из получаемых доходов взносы, за счет которых формируется управляемый государством страховой фонд. Некоторая часть этого фонда создана за счет удерживаемых из зарплаты взносов самих трудящихся. Из средств указанного фонда производится возмещение минимально необходимого уровня затрат на лечение застрахованных в случаях их нетрудоспособности в связи с потерей здоровья от болезни или по иной причине. По добровольному медицинскому страхованию, оплачиваемому за счет средств самих трудящихся, обеспечивается более высокий уровень медицинской помощи. Условиями обязательного и добровольного медицинского страхования оговаривается перечень соответствующих медицинских услуг, предоставляемых застрахованным гражданам.

С 2011 года началась выдача полюса обязательного медицинского страхования нового образца, но нет необходимости его менять. В первую очередь он выдается новорожденным, людям, которые сменили фамилию, имя, отчество или страховую медицинскую организацию. На смену бумажному полюсу придет универсальная

электронная карта либо электронный полис. В перспективе это позволит вести электронную медицинскую карту и в интернет появится «Личный кабинет пациента». В настоящий момент принято 690 тыс. заявлений на универсальную электронную карту [3].

В 2011 году в структуре рынка медицинского страхования доля ОМС составила 86%, доля ДМС – 14%. Объем рынка ОМС по итогам 2011 года достиг 604 млрд. рублей, объем рынка ДМС – 95 млрд. рублей (без учета страхования выезжающих за рубеж). За 2011 год по сравнению с 2010 годом рынок ОМС увеличился на 24,3%, рынок ДМС – на 13,3%. Рост рынка ОМС был связан с увеличением тарифа страховых взносов по ОМС за работающее население. Рынок ДМС рос в основном за счет инфляции. Уровень концентрации сегментов ОМС и ДМС – один из самых высоких на российском страховом рынке. За 2011 год на долю 20 крупнейших страховщиков в секторе ОМС приходилось 80,9% премий. Крупнейшими страховыми медицинскими организациями на рынке ОМС на начало 2012 года являлись «МАКС-М» (14% рынка), «РОСНО-МС» (12% рынка), «СОГАЗ-Мед» (9% рынка), ООО «Росгосстрах-Медицина» (6% рынка) и ЗАО «Капитал Медицинское страхование» (5% рынка ОМС) (две последние компании входят в группу компаний «Росгосстрах») [1].

Общая сумма страховых премий и выплат по ДМС за 2013 год составила 115,0 и 90,0 млрд. руб. (105,8 и 110,3% по сравнению с 2012 годом). На ДМС приходится 12,7% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году. Объем платежей по ОМС в 2013 году составил 1162,5 млрд. рублей (130,4% по сравнению с 2012 годом).

На рынке ДМС на конец 2014 г. лидируют «СОГАЗ», «Ресо-гарантия», «Ингосстрах», «Жасо», «Альянс» - на их долю приходится 51% собранных страховых премий, а 10 крупнейших компаний занимают 71% рынка ДМС [2].

Текущие проблемы рынка медицинского страхования:

- системы ОМС и ДМС существуют параллельно;
- место ДМС в системе здравоохранения законодательно не закреплено;
- дублирование услуг, предоставляемых в рамках ДМС и ОМС;
- отсутствие рискованной составляющей в системе ОМС;
- высокая нагрузка на бюджет Российской Федерации в части оплаты медицинской помощи иностранным гражданам и лицам без гражданства.

Основные направления совершенствования системы медицинского страхования:

1. Рассмотрение возможности интеграции систем ОМС и ДМС в единую систему здравоохранения.
2. Законодательное закрепление места особенностей, специфики осуществления страховщиками ДМС в нормативно-правовых актах ДМС в системе здравоохранения, чтобы оно могло дополнить ОМС и открыть гражданам доступ к дополнительному частному лечению и услугам.
3. Совершенствование системы обязательного медицинского страхования (с внедрением рискованной составляющей).
4. Продолжение работы по разработке модели для дальнейшего осуществления медицинского страхования иностранных граждан, выезжающих на территорию Российской Федерации в порядке, не требующем получения визы [6].

Услуги, которые не предусматриваются программами обязательного страхования, входят в программы добровольного медицинского страхования (например, улучшенное питание больного, новое медицинское оборудование, отдельная палата и т.п., соблюдение улучшенного качества лечения и ответственности медицинского персонала за выполнение своих профессиональных обязанностей).

Законом разрешается оказывать платные услуги населению медицинскими учреждениями, но без ущерба для программ обязательного медицинского страхования.

Большое развитие в нашей стране получает добровольное медицинское страхование, предназначенное для финансирования оказания медицинской помощи сверх социально гарантированного объема, определяемого обязательными страховыми программами.

Договоры добровольного индивидуального медицинского страхования с уплатой взносов из личных доходов застрахованного заключаются либо лицами, не охваченными другими видами договоров этого страхования, либо лицами, желающими дополнить страховую защиту на случай возникновения расходов на медицинское обслуживание.

Страховые медицинские организации (страховщики) заключают договоры медицинского страхования как со страхователями (предприятиями, учреждениями, гражданами), так и с медицинскими лечебно-профилактическими учреждениями. Договоры с медицинскими лечебно-профилактическими учреждениями

направлены на возмещение названными учреждениями затрат на лечение застрахованных лиц за счет средств страховой организации [5, с. 254].

Во всех случаях прекращения договора страхования страхователь обязан вернуть страховщику страховой полис, действие которого прекращается с момента окончания срока страхования, поступления письменного заявления о досрочном прекращении действия договора, принятия решения страховщиком о досрочном прекращении действия договора страхования при несоблюдении страхователем своих обязанностей.

Таким образом, медицинское обязательное и добровольное страхование имеет очень важное значение для развития отечественной системы здравоохранения и медицины, позволяет повысить уровень социальной защищенности граждан.

Список литературы

1. Анализ структуры рынка медицинского страхования в РФ // Financelimit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.financelimit.ru/limifs-271-1.html>
2. Динамика рынка ДМС // МИГ «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?period=2014.4&order=un19®ion=0&dir=in&datatype=itog&unAction=a01>
3. Универсальная электронная карта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecard.ru/for-citizens/what-to-do/faq/>
4. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/
5. Федорова Т.А. Страхование. Учебник. — 2-е изд., иерераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2004. — 875 с.
6. Юргенс И.Ю. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы // МИГ «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Гаджиев Ю.А., Мустафаев А.А., Акопов В.И.

Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН, г.Сыктывкар

Статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований Уральского отделения РАН № 14 «Фундаментальные проблемы региональной экономики», проект 15-14-7-12 «Инновационный потенциал северных регионов России: оценка и перспективы развития»

На современном этапе в связи с нарастающей глобализацией и активизацией процессов регионализации повышение конкурентоспособности стран и регионов становится приоритетной задачей их экономического развития. Решение ее во многом определяется переходом экономики на инновационный путь развития. А он, в свою очередь, непосредственно зависит от уровня инновационного потенциала. В целях разработки и реализации адекватной региональной политики инновационного развития, и ее оперативной корректировки необходим постоянный мониторинг уровней инновационного потенциала регионов РФ. В этой связи исследование различных методов оценки инновационного потенциала является весьма актуальной теоретической и практической задачей

Научно-инновационный потенциал и его составляющие. Современная отечественная и зарубежная экономическая литература представлена множеством работ, исследующих инновационное развитие стран и регионов, но лишь малая часть их посвящена вопросам, раскрывающим его суть. Само понятие «инновационный потенциал» еще не имеет однозначной трактовки, отсутствует комплексное изучение его сущности и структуры как социально-экономического феномена.

Обзор отечественной и зарубежной литературы показывает,¹⁰ что в большинстве случаев категория «инновационный потенциал» трактуется и как совокупность ресурсов, и как способность системы их эффективно использовать для перспективного инновационного развития страны или региона. Его структура представлена ресурсной, инфраструктурной и результативной составляющими [4].

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

Материально-технические ресурсы являются вещественной основой, определяющей технико-технологическую базу инновационного потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности.

Информационные ресурсы – это модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д., которые переводят материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов не самостоятелен, лишь объединившись с другими видами ресурсов – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем, он выступает как движущая сила инновационного потенциала.

Финансовые ресурсы характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. Наряду с обеспечивающей функцией, финансы выполняют и страховую функцию, дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы.

Человеческие ресурсы выступают главной творческой силой, поскольку человек обладает навыками, знаниями, способностями и генерирует новые идеи, воплощаемые затем в инновационной деятельности.

Вторая, инфраструктурная составляющая инновационного потенциала, выступает связующей между ресурсной и результативной составляющими и выражается в способности системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств. Она включает оценку ресурсов государственной поддержки для создания благоприятного инновационного климата, а также инфраструктурные ресурсы инновационной сферы - наличие и дальнейший рост инвестиционных институтов, свободных экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационных и информационных центров, центров трансфера технологии.

Третья, результативная составляющая инновационного потенциала отражает конечный результат реализации имеющихся возможностей, т.е. выступает его целевой функцией. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждается тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию других составляющих, в частности ресурсной.

Здесь не выделяется научный блок инновационного потенциала, поскольку поэлементно он присутствует во всех его составляющих.

Методологические подходы к оценке инновационного потенциала региона вытекают из его сущности, раскрытой нами выше. Принимая во внимание основные составляющие, а также ограниченность исходной информационной базы, предлагаемой официальной статистикой, оценка научно-инновационного потенциала будет осуществляться на основе показателей всех компонентов и отдельных элементов первой, ресурсной составляющей и частичном использовании элементов третьей, результативной.

Методологические подходы к оценке научно-инновационного потенциала. В современной отечественной и мировой теории и практике существует множество методик и показателей для оценки и сравнительного анализа уровня инновационного потенциала стран и регионов. Наиболее известные и широко используемые методики разработаны различными международными организациями.

Методика экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ) для оценки конкурентоспособности [3; 6, с. 255-256]. В ней оценка инновационного потенциала дается на основе интегрального индекса научно-технического потенциала, рассчитываемого на базе четырех инновационных показателей: число патентов на 1 млн. населения, позиция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм, число пользователей Интернет на 10 тыс. чел.

Методика Комиссии европейских сообществ (КЕС) [3, с. 13]. Она разработана Директоратом по предпринимательству КЕС и предлагает 17 инновационных индикаторов, разделенных на четыре группы: 1) человеческие ресурсы; 2) создание знаний; 3) передача и применение знаний; 4) инновационное финансирование, выход продукции на рынки.

Методика Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [3, с. 13]. Она включает следующие показатели: удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей

¹⁰ Подробно понятие инновационный потенциал рассмотрено в работе [1; 2].

промышленности и услугах; инновационная активность; объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программных продуктов и услуг; численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.

Методика Американского научного фонда (NCF) [5, с. 81-87; 7, с. 51-52]. Она предназначена для оценки технологической конкурентоспособности стран мира и включает пять обобщающих индикаторов. Из них четыре – индикатор национальной ориентации (NO), индикатор социально-экономической инфраструктуры (SE), показатель технологической инфраструктуры (TI), индекс производственного потенциала (PS), рассматриваются как «входные», определяющие условия инновационного развития, а пятый – показатель технологического состояния производства и экспорта высокотехнологичных продуктов (TS) – как «выходной», характеризующий результаты инновационной деятельности.

Отмеченные выше методики вполне пригодны для оценки достаточно высокого инновационного потенциала развитых стран, но малоприспособлены для развивающихся стран с низким потенциалом, поскольку не учитывают ряда факторов, которые накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности.

В российской практике можно отметить широко известную методику оценки инновационного потенциала регионов национального рейтингового агентства «Эксперт РА». Это агентство на основе ограниченного круга показателей проводит ежегодное исследование рейтинга инновационного потенциала российских регионов в рамках оценки инвестиционного потенциала субъектов РФ.

Методика интегральной оценки инновационного потенциала региона предложена В. К. Заусаевым, С. П. Быстрицким и Н. Ю. Криворучко [2, с. 44]. Она включает пять групп показателей, оказывающих прямое воздействие на инновационные процессы – макроэкономическая, инфраструктурная, правовая, кадровая и экономическая группы. Используются следующие показатели: душевые доходы населения; количество занятых в сфере науки; инвестиций в основной капитал; количество страховых и кредитных организаций; затраты на технологические инновации и их удельный вес в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций; количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками, а также ведущих подготовку аспирантов и докторантов; численность аспирантов и докторантов; численность персонала, занятого исследованиями и разработками, численность докторов и кандидатов наук.

В коллективной монографии В. Г. Матвейкина, С. И. Дворецкого и др. [3] дается развернутая методология оценки инновационного потенциала региона. Выделяются три оценочных блока: ресурсный, инфраструктурный и результативный и соответствующие им наборы показателей. Однако она не доведена до своего логического завершения – создания самой методики расчета.

Своеобразная методика оценки инновационного потенциала разработана О. С. Москвиной [4]. В ней используется комплекс ресурсных и результативных характеристик, отражающих все изменения, происходящие в инновационной сфере региона. Все показатели в ней сгруппированы в пять оценочных блоков – кадровый, технико-технологический, финансовый, научный и результативный. Определяются верхние и нижние пороговые значения всех показателей, и фактические показатели сопоставляются с пороговыми значениями. Однако этой методикой пользоваться затруднительно, поскольку отсутствуют единые для всех регионов пороговые значения.

Таким образом, обзор подходов к измерению инновационного потенциала показывает, что нет какой-либо единой для всех стран и регионов методики его оценки. Вместе с тем анализ обнаружил их определенное сходство, поскольку во всех них для оценки инновационного потенциала используются более или менее схожий набор первичных показателей и метод индексов. Наиболее приемлемой для российских условий представляется методика, используемая в ЕС. Однако ее прямое заимствование невозможно из-за относительно низкого уровня развития инновационного потенциала страны и регионов и отсутствия многих показателей, в частности, отражающих выход продукции на рынки, а также незарегистрированностью отечественных патентов в общепризнанных мировых патентных организациях – ЕПО – Европейская патентная организация (European Patent Organization) и USPTO – Американский офис патентов и торговых марок (United States Patent and Trademark Office).

Методика оценки научно-инновационного потенциала. Для его оценки и сравнения северных регионов предлагается применять методику, близкую по содержанию к методике ЕС, но расчет индексов заменить на методы факторного анализа (главных компонент) и иерархического кластерного анализа. Использование этих методов позволяет, во-первых, охватить неограниченное число первичных показателей с последующим сокращением их до небольшого количества без какого-либо видимого ущерба для всестороннего отражения уровня инновационной деятельности, во-вторых, четко группировать регионы по уровню инновационного потенциала с целью адресного воздействия на инновационное развитие регионов и, в-третьих, не исключает возможности выявления состояния отдельных видов инновационного потенциала региона.

Алгоритм оценки включает несколько последовательных шагов. Вначале осуществлена инвентаризация всех известных показателей и отобраны индикаторы, отражающие создание новых знаний и способность коммерциализировать имеющиеся научные разработки, которыми располагает региональная статистика. Затем для оценки степени дифференциации региональных показателей по ним рассчитываются статистические характеристики – среднее, медиана, мода, стандартное отклонение, максимум, минимум, дисперсия, асимметрия и эксцесс. Далее производится сокращение размерности показателей методом главных компонент факторного анализа, для проведения более объективной и достоверной классификации. Наконец, методом иерархического кластерного анализа выделяются группы регионов разного уровня инновационного потенциала [1; 8]. За исключением первого шага все остальные осуществляются с помощью программного пакета SPSS [10].

Список литературы

1. Жуковская В.М., Мучник И.Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1976. – 150 с.
2. Заусаев В.К., Быстрицкий С.П., Криворучко Н.Ю. Инновационный потенциал восточных регионов России // ЭКО, 2005. № 10. С. 40-52.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько и др. – М.: «Издательство Машиностроение – 1», 2007. – 284 с.
4. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона. [Электронный ресурс]. URL: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php. Дата обращения 28.01.2014.
5. Нестеренко Ю. Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и возможности России // Проблемы теории и практики управления, 2006. № 1. С. 81-87.
6. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
7. Ратьковская Т.Г. Условия инновационного развития в Сибирском федеральном округе: региональная дифференциация // ЭКО, 2007. № 4. С. 51-52.
8. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Пер. с англ. / Дж.-О. Ким, Ч.У. Клекка и др.: Под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
9. Шляхтина Н.В. Теоретические подходы к определению инновационного потенциала // Материалы Итоговой Всероссийской науч.-теорет. конф. «Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском Севере. – Сыктывкар: ГАОУ ВПО КРАГСиУ, 2013. – Ч.2. С. 270-273.
10. SPSS Base 12.0 Руководство пользователя. – М., 2004.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БЕСПИЛОТНЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ

Дауров А.А., Мочалова В.А., Руденко И.А.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, г.Томск

Аннотация.

Данная статья посвящена тенденциям развития рынка беспилотных летательных аппаратов. Беспилотный летательный аппарат (БЛА) – летательный аппарат без экипажа на борту. В статье так же рассмотрены факторы сдерживающие развитие данного рынка. Особое внимание уделяется тенденциям развития рынка БЛА коммерческого и гражданского назначения, а именно мультикоптерам. Мультикоптер – это БЛА с произвольным количеством несущих винтов, вращающихся диагонально в противоположных направлениях.

Ключевые слова: бла, мультикоптер, рынок, спрос, динамика роста.

По оценкам АРМС-ТАСС со ссылкой на американский еженедельник Aviation Week & Space Technology объем мирового рынка беспилотных летательных аппаратов в предстоящее десятилетие (2015–2025) составит 67,3 миллиарда долларов [1].

Около 35,6 миллиарда долларов будет израсходовано на производство беспилотных аппаратов, 28,7 миллиарда долларов – на проведение НИОКР в области беспилотной техники, два-три миллиарда долларов – на сервисное обслуживание БЛА.

БЛА принято классифицировать по четырем параметрам: масса, время, высота и дальность полета [2].

Таблица 1

Классификация БЛА

	Дальность, км	Высота, км	Время, ч	Масса, кг
Сверхлегкие	До 10	До 0,25	Около 1	До 5
Легкие	До 70	До 3	От 2 до 6	До 200
Средние	До 500	До 10	До 24	До 1250
Тяжелые	До 2000	До 20	До 48	До 10000

Наиболее распространены БЛА самолетного и вертолетного типов. Каждый из них решает свой круг задач:

БЛА самолетного типа применяются преимущественно для создания ортофотопланов территорий, цифровых моделей местности, мониторинга протяженных объектов. Основные преимущества: высокая крейсерская скорость, значительная дальность полета и автономность.

БЛА вертолетного типа (вертолеты, мультикоптеры) применяются в основном для перспективной съемки, мониторинга небольших территорий или обследования сложных конструкций (например опор моста, в том числе и под дорожным полотном). Основные преимущества: малые размеры, взлет и запуск с любых площадок, возможность зависания над объектом обследования, увеличенная полезная нагрузка.

Среди БЛА вертолетного типа широкое распространение получили мультикоптеры. Мультикоптеры способны выполнять множество полезных функций в различных областях человеческой деятельности.



Рис.1. Квадрокоптер.

Согласно данным отчета «The economic impact of unmanned aircraft systems integration in the United States. AUVSI»[3], кроме военной и научной, перспективны следующие области коммерческого и гражданского применения мультикоптеров: охрана правопорядка, борьба с лесными пожарами, сельскохозяйственный контроль, управление чрезвычайными ситуациями, обследование линий электропередач, трубопроводов, телекоммуникации, мониторинг погоды, аэросъемка и картографирование, мониторинг окружающей среды, разведывание запасов нефти и газа, грузовые перевозки.

Эксперты отмечают, что широкие перспективы применения БЛА в России обусловлено наличием больших территорий, контроль за которыми может эффективно осуществляться при их помощи. Оценка российского

рынка БПЛА – 400 млрд. рублей (13,5 млрд. долларов) до 2024 года[5]. Таким образом, соответствующая рыночная ниша представляется перспективной.

Однако, существует ряд факторов [4], сдерживающих развитие рынка БЛА:

1. Развитие рынка гражданских БЛА на сегодняшний день замедляется из-за отсутствия нормативно-правовой базы для интеграции БЛА в единое воздушное пространство. Эта проблема не решена полностью ни в одной стране мира. В России пока предприняты только первые шаги в этом направлении. С 1 ноября 2010 года вступили в силу новые Федеральные правила использования воздушного пространства Российской Федерации. Впервые в этот документ включено определение беспилотного летательного аппарата, а также введены положения относительно порядка использования беспилотного летательного аппарата в воздушном пространстве. Однако этот документ должен быть дополнен рядом сопутствующих документов, содержащих подробные правила и инструкции.

2. Повышенная аварийность БЛА. В настоящее время БЛА не снабжены системой распознавания препятствий и ухода от столкновений, кроме того, многие модели оснащены не вполне совершенными автопилотами. Риск потери аппарата и оборудования приводит к тому, что многие компании могут предпочесть покупать не БЛА, а летные часы у организаций, которые бы специализировались на беспилотных запусках.

3. Не урегулированы до конца вопросы сертификации, страхования, регистрации.

Тем не менее, такие качества применения БЛА как рентабельность, возможность съемки с небольших высот и вблизи объектов, возможность применения в зонах чрезвычайных ситуаций без риска для жизни и здоровья пилотов способствуют привлекательности данного продукта, которая имеет постоянно расширяющийся спрос.

Список литературы

1. International UAV Market Prices – Arlington: Aviation Week, 2014. – С. 6 – 10.
2. Perspectives on Unmanned Aircraft Classification for Civil Airworthiness Standards – NASA/TM – 2013 – 217969. – С. 22 – 25.
3. The economic impact of unmanned aircraft systems integration in the United States – Arlington : AUVSI, 2013. – С. 2 – 15.
4. Беспилотные летательные аппараты: применение в целях аэрофотосъемки для картографирования / О.Н. Зинченко // ЗАО «Ракурс», 2013.
5. Мировой рынок беспилотников / Н. Преображенков // Военно-промышленный курьер, 2014. – № 3. – С. 15 – 16.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

НОВЫЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГА ИЛИ ПРОСТО МОШЕННИЧЕСТВО В ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Хомич И.Н.

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

В 2015 году оборот торговли в России сократится на 8,2%, это больше чем в 2009 году, и в 90-х. Проблема в том, что антикризисный план правительства не предусматривал меры, стимулирующие спрос потребителей. Власти не увеличивают расходы, а ЦБ не стимулирует кредитование граждан. В связи с этим за 2015 год наблюдается значимого снижения числа заказов в дистанционной торговле, поэтому многие предприниматели для увеличения начали искать новые маркетинговые методы, которые не всегда законны.

С маркетинговой точки зрения дистанционная торговля является таким уникальным способом удовлетворения потребностей потребителей, при котором последние получая продукт, обладающий универсальными качествами комбинации в нем товара и услуги, освобождаются от необходимости несения издержек, связанных с посещением магазинов, а продавцы удовлетворяют индивидуальный спрос, осуществляя персональную маркетинговую деятельность и реализуя маркетинг партнерских отношений.

Ценовая политика компаний, специализированных на дистанционной торговле многопланова. Во-первых, в современных условиях цены на блага, продаваемые дистанционно должны коррелироваться с ценами на аналогичные товары, предлагаемые розничными магазинами и в зависимости от спроса на них и их географической доступности должны дифференцироваться. Тем не менее, часто используется политика единых цен. Во-вторых, применяется стратегия стимулирования приобретения атрибутов – связанных товаров[3]. В-третьих, цена всегда должна содержать в себе ценовую информацию об уникальности данного торгового предложения (цена со скидками и зачетами). В-четвертых, ценовая политика устанавливается с учетом оплаты услуги доставки (почтой, например). В-пятых, часто используются ценовые стратегии стимулирования сбыта («позвоните сейчас и получите...») и психологических цен. Таким образом, маркетинговая деятельность на рынке дистанционной торговли подразумевает использование максимально широкого вида ценовых стратегий, позволяющих удовлетворять спрос различных потребителей и покупателей.

При покупке дистанционным способом потребитель не может оценить качество продукта, и при прочих равных условиях, он больше ориентируется на цену. В дистанционной торговле цена является одной из отправной точкой выбора товара или услуги потребителем, и поэтому если организация хочет увидеть быстрые и качественные изменения, то цена - это ключевой инструмент в комплексе маркетинга дистанционной торговли. Европейский центр по защите прав потребителя провел исследование 369 интернет сайтов, продающих мобильные телефоны, DVD-плееры и игровые консоли в 28 странах ЕС. Оказалось, что 203 из них содержали неправдивую, вводящую в заблуждение информацию. И это не просто ошибки. Это сознательный обман[1]. В России на данный момент продавцы дистанционной торговли используют не законно такие маркетинговые методы как:

- Ловля на приманку.
- Доплата за страну сборки.
- Оригинал или подделка.
- Плавающая цена.
- Предоплата за доставку товара.

Ловлей на приманку пользуются 95% интернет-магазинов [2]. Покупатель, просматривая каталоги, интернет магазина находит интересующий товар и оформляет заказ. Через некоторое время с ним связывается менеджер интернет магазина и сообщают, что, к сожалению, на данный момент товара на складе нет. Извиняясь, покупателю предлагают практически аналогичный товар, но по более низкой цене. На самом деле цена на «дешевый» аналог намного выше, чем на рынке.

Доплата за страну сборки. Практически всегда, выбирая товар, российский потребитель отдаёт предпочтение европейской сборке, нежели отечественной или китайской. На китайскую сборку приходится больше поломок и претензий на качество работы и поэтому цена на такой товар ниже. Этим и пользуются продавцы в дистанционной торговле. Потребитель выбирает на сайте более дешевую модель российской комплектации, а продавец предлагает ему европейскую за дополнительную доплату. Переклеивая опознавательные знаки страны, покупатель даже не догадывается, что на самом деле сборка произошла в Китае или в России.

Оригинал или подделка. Потребитель имеет право осознанно выбрать оригинальный товар или подделку. Но нередко происходит, что под видом 100% оригинала по той же цене покупатель получает дешевую некачественную копию.

Плавающая цена этот рекламный трюк, охотно использующийся как мелкими, так и крупными, уважаемыми и известными продавцами дистанционной торговли. Покупатель заказывает товар по объявленной цене, но при получении товара выясняется, что его цена отличается от той, что была указана на сайте. Продавец объясняет это не стабильным курсом рубля и как правило, эта разница относительно невелика, к тому же при желании покупатель может отказаться от покупки.

Требую предоплату, добросовестный магазин всего лишь страхует себя от рисков, перестраховавшись, таким образом, он может предложить потребителю товар по более выгодной цене. Но некоторые не добросовестные продавцы используют этот инструмент не законно. Предлагая внести 50% предоплату за товар, аргументируя, что товар доставляют из-за границы, заключает с покупателем договор не на покупку, а доставку товара. Через определенное время неделю или две связывается с покупателем и информирует его, что товар получили, но из-за не стабильности рубля на много выше заказанной первоначальной стоимости. Продавец предлагает покупателю заключить дополнительное соглашение и внести остальные деньги, чтобы получить заказанный товар. Если же покупатель отказывается от покупки, то продавец предоплату не возвращает, аргументируя это тем, что были затрачены его материальные средства на доставку товара.

Из выше изложенного можно сделать вполне простые и понятные выводы. Закон о дистанционной торговле не совершенен и нуждается в доработках, а покупателю не следует гнаться за экономией и выгодной покупкой в меру. Важным фактором при оформлении заказов является внимательность, поскольку часто проблемы возникают именно из-за отсутствия серьезного подхода.

Как в обычном традиционном магазине различные уловки маркетинга приводят к росту продаж, так и маркетинговые стратегии в дистанционной торговле должны приводить к увеличению доходов.. Существует множество законных приемов и средств, использование которых позволяет позиционировать интернет магазин в сознании пользователя. Эти приемы позволяют превращать пользователя сначала в посетителя, затем в покупателя, и через время в постоянного покупателя. А для этого при разработке маркетинговые стратегии в дистанционной торговле должны использовать только законные подходы и инструменты.

Список литературы

1. Газета.ru «5 способов обмана в интернет-магазинах» [Электронный ресурс]– Режим доступа: http://www.amocrm.ru/blog/32/7905982/http://www.gazeta.ru/techzone/2012/07/24_e_4692241.shtml
2. Как нас обманывают интернет-магазины [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.ultimate-mails.com/kak-obmanivayut-internet-magazini.html>
3. Хамел, Г., Прахалад, К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня [Текст] / Г.Хамел, К.Прахалад: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

Коньшунова А.Ю.

Омский филиал ПАО «Ростелеком»

Организации в современных динамичных условиях функционирования решают задачу изменений и улучшений, которые создают конкурентное преимущество одной компании над другими, позволяют сохранять и усиливать позиции на рынке. Инновационная деятельность организации становится ядром конкурентной стратегии. Нововведения позволяют выигрывать конкурентную борьбу путем предложения потребителям более привлекательных продуктов, обладающих дополнительными или усовершенствованными характеристиками за счет применения новых технологий, менее дорогими за счет оптимизации бизнес-процессов и использования новых ресурсов, более доступных за счет применения новых маркетинговых инструментов. Таким образом, маркетинг вносит весомый вклад в инновационную деятельность организации, но при этом на сегодняшний день вопросу управления маркетинговыми инновациями не уделялось достаточно внимания.

Проведенные авторские исследования свидетельствуют о том, что в экономической науке существует большое число определений понятия «инновация». Инновации в широкой интерпретации — это научно-технический прогресс в рамках отраслей, стран и регионов; а в узком смысле под инновациями следует понимать конкретные нововведения на фирме. Для отдельно взятой организации инновацию трактуют, с одной стороны, как процесс (комплекс мероприятий), приводящий к появлению на рынке новых, улучшенных процессов и продуктов. С другой стороны, инновацию можно трактовать как «конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [5, с.11].

К инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и / или социальную пользу. Определяющими для инноваций являются следующие признаки [9, с.59-60]:

- они всегда связаны с хозяйственным (практическим) использованием оригинальных научно-технических решений;
- дают конкретную хозяйственную и/или социальную выгоду для пользователя;
- означают первое использование новшества на предприятии независимо от того, применялось ли оно где-либо ранее;
- нуждаются в творческом подходе и связаны с рисками.

В отличие от производственного процесса инновационный процесс характеризуется многочисленностью и неопределенностью путей достижения цели и высоким риском, невозможностью детального планирования и

ориентацией на прогнозные оценки, необходимостью преодоления сопротивления, как в сфере сложившихся экономических отношений, так и интересов участников инновационного процесса.

Сущность инноваций раскрывается при анализе многообразия их видов. Вопросы классификации нововведений достаточно глубоко исследованы в работах российских и зарубежных ученых. Авторы выделяют более трех десятков различных классификационных оснований, что свидетельствует о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру. В числе принимаемых большинством исследователей видов инноваций следующие:

Таблица 1

Классификация инноваций

Признак классификации	Виды инноваций
Уровень новизны	<ul style="list-style-type: none"> • Базисные – реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлений развития техники. • Улучшающие – связаны с внедрением мелких и средних изобретений, преобладают на стадиях распространения и стабильного развития научно-технического цикла предприятия. • Псевдоинновации – направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии.
Масштаб новизны инновации	<ul style="list-style-type: none"> • Инновации новые в мировом масштабе (открытия, изобретения, патенты); • Новые в стране; • Новые в отрасли; • Новые для фирмы.
Сфера применения инновации (новшества)	<ul style="list-style-type: none"> • Инновации для внутрифирменного применения; • Новшества для накопления на фирме; • Новшества, в основном для продажи.
Частота применения инновации	<ul style="list-style-type: none"> • Разовые; • Повторяющиеся (диффузия).
По причинам возникновения	<ul style="list-style-type: none"> • Реактивные – направлены на выживание предприятия, они необходимы как реакция на радикальные инновационные преобразования, осуществляемые конкурентами. • Стратегические – носят упреждающий характер и направлены на получение значительных конкурентных преимуществ в перспективе.
По предмету и сфере приложения инноваций	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктовые - новая продукция, потребляемая в сфере производства (в качестве средств производства) или в сфере потребления (как предмет потребления или труда). • Процессные – новые процессы, которые делятся на: <ul style="list-style-type: none"> - Технологические - новые технологии (способы) производства выпускаемой или новой продукции; - Управленческие – новые методы организации работ и управления производством.
По отношению к прототипу	<ul style="list-style-type: none"> • Открывающая инновация — продукция или технология не имеют сопоставимых прототипов; • Замещающая инновация — происходит полная замена существующих прототипов; • Отменяющая инновация — использование приводит к полному исключению продукта в связи с появлением новых функций; • Возвратная инновация — происходит возврат к прежним видам, способам, методам; • Ретровведение — воспроизводятся старые формы на современной основе.

С точки зрения предметной области можно говорить о выделении маркетинговых инноваций. Но описанные в научной литературе подходы не представляются бесспорными и требуют, на наш взгляд, доработки. Взгляды трех авторов, разделенные нами на «относящиеся к маркетингу» и «прочие», а также комментарии к данным классификациям приведены в Табл.2.

Виды инноваций, относящиеся к маркетинговым инновациям.

Исследователь	Виды инноваций	Комментарии
Баранчев В.П. [1]	1. Относящиеся к маркетингу - маркетинговые и логистические инновации и инновационные продукты; - коммерческие – новые рынки, новые бизнесы, новые маркетинговые, логистические и торговые технологии.	Не вполне корректным представляется предлагаемое разделение на маркетинговые и коммерческие группы новшеств.
	2. Прочие, не относящиеся к маркетингу - технологическая группа, включающая новые технологии и их приложения – продукты и услуги; - производственная группа – в зависимости от организационной формы производства, масштаба деятельности, способа привлечения персонала возникают разные производственные инновации, включая аутсорсинг и аутстаффинг; - организационно-управленческие, охватывающие новые организационные и управленческие формы и методы;	
Хотяшева О. М. [12]	1. Относящиеся к маркетингу - продуктовые - касаются создания нового продукта (услуги); - маркетинговые - применения новых маркетинговых подходов, стратегий и мер;	Не корректным представляется разделение продуктовых и маркетинговых инноваций, т.к. продукт – один из элементов комплекса маркетинга.
	2. Прочие, не относящиеся к маркетингу - управленческие - внедрение новых средств и методов внутрифирменного управления и управления персоналом; - технологические - касаются использования новой технологической идеи, положенной в основу производства, как правило, заключаются в автоматизации производства, использовании ячеечной системы работ, компьютеризации и роботизации производственных линий и оптимизации материально- производственной базы.	
Гринев В.Ф. [3]	1. Относящиеся к маркетингу - введение нового продукта (товарная инновация); - создание нового рынка товаров или услуг (рыночная инновация); - освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов (маркетинговая инновация);	Не корректным представляется разделение продуктовых и маркетинговых инноваций, т.к. продукт – один из элементов комплекса маркетинга. Маркетинг шире, чем новый источник поставки сырья.
	2. Прочие, не относящиеся к маркетингу - введение нового метода производства (технологическая инновация); - реорганизация структуры управления (управленческая инновация).	

Применительно к маркетингу инновации рассматриваются, как правило, с позиции разработки и внедрения новой продукции. При этом принимаются в расчет различные уровни новизны продукта – от принципиально нового до продукта с новой маркой или упаковкой (псевдоинновация). Мы предлагаем шире подходить к рассмотрению вопроса. Современная инновационная маркетинговая деятельность компаний выходит далеко за рамки только лишь научно-технической политики, основанной на разработке и внедрении нового продукта. Продуктовые инновации были и остаются важным стратегическим фактором развития, однако все чаще компании в процессе конкурентных действий используют целый комплекс нововведений, затрагивающий все сферы маркетинга.

Согласно применяемой в целях статистического учета в Российской Федерации методике «Маркетинговые инновации – это реализованные новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие

существенные изменения в дизайне и упаковке товаров, работ, услуг; использование новых методов продаж и презентации товаров, работ, услуг, их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий. Маркетинговые инновации направлены на более полное удовлетворение нужд потребителей продукции, открытие новых рынков сбыта, расширение состава потребителей продукции с целью повышения объемов продаж» [4, с.484].

Маркетинговые инновации, в свою очередь, могут разделяться на процессные и продуктовые, разовые и повторяющиеся, реактивные и стратегические, краткосрочные и долгосрочные и т.п.

Среди наиболее распространенных видов маркетинговых инноваций можно выделить следующие:

- разработка нового продукта;
- внедрение значительных изменений в упаковку;
- применение новых стратегий сегментации рынка; выбор новой маркетинговой стратегии охвата и развития целевого сегмента;
- использование новых методов маркетинговых исследований;
- изменение концепции, заложенной в ассортиментной политике;
- модифицирование кривой ЖЦТ;
- репозиционирование товара;
- изменение ценовой стратегии, новых методов установления исходной цены и/или системы скидок;
- построение новых каналов сбыта, изменение направленности сбытовой политики компании, выход на новые рынки сбыта;
- использование новых форм и средств коммуникационной политики: новый вид, характер и средства рекламы, методов стимулирования сбыта и привлечения потребителей и т. д.

Специфика маркетинговых инноваций заключается в том, что многие из них являются комплексными, затрагивающими смежные функциональные направления организации. Например, внесение изменений в упаковку может потребовать увеличения складских площадей и транспортных средств для перевозки. Трансформация системы обслуживания клиентов может выразиться в потребности наращивания штатной численности.

Разработка и реализация маркетинговых инноваций зависит от сложившегося инновационного потенциала компании, т.е. от совокупности адекватных новым требованиям трудовых, материальных и финансовых ресурсов, интеллектуальных возможностей и психологической предрасположенности работников предприятия к внедрению новых идей [10, с.21-22]. Для оценки динамики осуществления инноваций хозяйствующим субъектом используются обобщенные, интегрированные характеристики - интенсивность и скорость осуществления инноваций [5]. Интенсивность осуществления инноваций (степень инновационности) определяется числом инноваций, осуществленных за определенный период времени. Скорость осуществления инноваций – это скорость, с которой вводятся инновации после того, как они были впервые осуществлены в каком-то другом месте. Этот показатель характеризует способность быстро реагировать на инновации. Несмотря на теоретическую несоизмеримость, несопоставимость отдельных типов инноваций, такие обобщенные характеристики позволяют на практике получить определенное представление об интенсивности инновационных процессов на рынке.

Интенсивность осуществления маркетинговых инноваций зависит от ряда факторов. Наиболее существенное влияние оказывают уровень конкуренции, отраслевая принадлежность (включая жизненный цикл отрасли), кадровый потенциал. Исследования в разных отраслях показали, что обычно отраслевые лидеры, стремясь сохранить статус кво, уменьшить турбулентность отраслевой среды, осуществляют главным образом улучшающие инновации, в то время как отраслевые новички и аутсайдеры, пытаясь нарушить сложившуюся расстановку сил в отрасли, повысить турбулентность отраслевой среды, нередко являются инициаторами базисных инноваций [5]. В молодых отраслях, т.е. на ранних стадиях отраслевого жизненного цикла преобладают базисные (радикальные) инновации; в старых отраслях подавляющее большинство составляют улучшающие (приростные) инновации. Инструментарий управления формированием и реализацией маркетинговых инноваций должен строиться также с учетом требований к организации работы персонала: отсутствие блокирования принятия творческих решений и проявления инициативы; универсальности; адаптивности (гибкости); нацеленности на конечный результат; обязательного определения порядка действий на стыке интересов структурных подразделений [2].

Объективная оценка скорости осуществления маркетинговых инноваций затруднена в связи с необходимостью получения информации о введении инновации на рынке. Если продуктовые инновации хорошо

заметны, то процессные инновации, обеспечивающие конкурентные преимущества, как правило, относятся к вопросам коммерческой тайны и не афишируются.

В условиях рынка каждое предприятие самостоятельно осуществляет производственную и маркетинговую деятельность, оценивает уровень собственного научного потенциала и ресурсных возможностей, а также выбирает виды инновационных стратегий. Инновационная деятельность может быть ответной реакцией на требования рынка, ограниченный доступ к передовым технологическим решениям, ресурсные ограничения, изменения в налоговой и финансово-кредитной политике. В общем виде можно выделить две группы факторов, являющихся предпосылками к ее развитию: внутренние и внешние [7; 12]. Под внутренними факторами подразумеваются проблемы, сложившиеся внутри компании и требующие решения путем проведения тех или иных инноваций. Под внешними предпосылками понимаются любые изменения, происходящие во внешней предпринимательской среде, ведущие к адаптации рыночных субъектов к новым условиям также посредством внедрения инноваций.



Рис.1. Предпосылки инноваций на уровне организации (цит. по [7, с.27]).

В практической управленческой деятельности разработка и реализация маркетинговых инноваций может осуществляться в рамках проектного управления. Применение проектного управления в планировании и реализации маркетинговых инноваций создает предпосылки для повышения эффективной маркетинговой деятельности компании. Более подробно вопрос целесообразности и границах применения методологии проектного менеджмента в маркетинговой деятельности организации рассмотрен нами ранее [8].

Мы определяем маркетинговый инновационный проект (МИП) как уникальное предприятие, предполагающее координированное выполнение взаимосвязанных действий для реализации маркетинговых инноваций в условиях временных и ресурсных ограничений.

Выделенные В.А. Швандаром и В.Я. Горфинкелем основные элементы инновационного проекта в полной мере относятся и к МИП [6]:

1. Инновационные цели, задачи и показатели эффективности проекта;
2. Перечень мероприятий и содержания работ по осуществлению проекта, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям;

3. Правовые и экономические условия взаимодействия участников проекта, основные обязательства, распределение рисков и результатов инновации;

4. Перечень мероприятий по социальному и территориальному согласованию инновации и ее поддержке государственными органами (не для всех МИП);

5. Система менеджмента по проекту.

Методология управления маркетинговыми инновационными проектами определяется следующими основными критериями:

- Тип инновации (улучшающая или радикальная инновация, продуктовая или процессная, и др.). Реализуемый тип инновации требует различного объема вовлечения ресурсов, который определяется уровнем новизны и масштабы реализуемого проекта [11, с.592].

- Размер компании, в которой инновационный проект будет реализован. От размера компании зависит ход организации проекта [11, с.592]:

- осуществление проекта на разовой основе или постоянное управление инновационными проектами с включением в процесс соответствующих организационных структур и место в стратегии компании;

- объем располагаемых ресурсов в высокой степени определяется масштабом организации (финансовых и материально-технических ресурсов; научно-технического потенциала и прогрессивных технологий, хозяйственной и научно-технической инфраструктуры; экономическое стимулирование инновационной деятельности);

- Проектные компетенции менеджеров (личные характеристики, опыт и знания), а также характеристики людей, составляющих проектную команду, выстроенные организационные процедуры межфункциональной координации инновационного процесса, благоприятный инновационный микроклимат в коллективе.

Несмотря на очевидность утверждения, что в современной России инновационная модель поведения бизнеса должна стать доминирующей в развитии компаний в целях повышения эффективности и занятия лидерских позиций на рынках, на практике большинство отечественных компаний подходят к этому процессу не системно. Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Омской области общее число организаций, осуществляющих инновационную деятельность, технологические, организационные или маркетинговые инновации, относительно невелико (Табл.3).

Таблица 3

Основные показатели инновационной деятельности организаций Омской области

	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность, технологические, организационные или маркетинговые инновации, единиц	30	40	43	49	53
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, млн. рублей	4329	14452	21226	20331	20953

Источник: http://omsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/omsk/resources/c8b0c2804dfbf90492e19fec9351daeb/innovacii-2013.htm

Руководствуясь практикой компаний, преуспевших в разработке и использовании маркетинговых инноваций, можно определить ресурсы для активизации инновационного процесса. Одним из них является стимулирование креативности сотрудников для обеспечения систематического и постоянного поиска новых возможностей, поощрение инициативы выдвижения идей сотрудниками, участия в краудсорсинговых площадках. При этом важно понимать, что маркетинговые инновации не должны быть ограничены одним отделом маркетинга, они должны пронизывать компанию и охватывать всю ее деятельность.

Таким образом, развитие рыночных взаимоотношений, постоянный рост конкуренции, требований и предпочтений потребителей обуславливают необходимость поиска и применения новых методов эффективного управления. Активная политика разработки и внедрения инноваций все в большей степени становится условием успеха в конкурентной борьбе. Четкое понимание сущности маркетинговых инноваций является базой для определения целесообразности применения проектного подхода к управлению маркетинговыми инновациями в организации.

Список литературы

1. Баранчев В.П. Управление инновациями: учебник для бакалавров / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. - 711 с.

2. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. -Новосибирск: НГАСУ, 2003. - 64 с.
3. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — 2-е изд., стереотип. — К.: МАУП, 2001. — 152 с.: ил.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009. – 488 с.
5. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.; Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. - М.: Вита-Пресс, 2001. - 272 с.: ил.
6. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. В.А. Швандара, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 382 с.
7. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. А. В. Барышевой. — 3е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 384 с.
8. Коньшунова А.Ю. Проектное управление маркетинговой деятельностью // В сб. New approaches in economy and management: materials of the IV international scientific conference on September 15-16, 2014. – Prague: Vedecko vydavatelske centrum «Sociocfera - CZ», 2014. – 206 p., стр.17-24.
9. Курчеева Г.И. Ключевые факторы успеха в маркетинге: монография / Г. И. Курчеева. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. - 196 с.: ил.
10. Проскурин В. К. Анализ и финансирование инновационных проектов: учебное пособие /под ред. д-ра экон.наук, проф. И. Я. Лукасевича. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 112 с.
11. Управление проектами: фундаментальный курс [Текст]: Учебник / А.В. Алешин, В.М. Аньшин, К.А. Багратиони и др.; под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной; нац. исслед. университет «Высшая школа экономики». – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 640 с.
12. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд.: ЗАО Издательский дом «Питер»; СПб.; 2006. – 264 с.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ПАТОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ДИНАМИКА

¹Цветков А.Н.

¹ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Эффективность управления социально-экономической системой (в том числе и особой экономической зоной – ОЭЗ) определяется как степень достижения этой системой целей, поставленных перед ней менеджментом. Достижению этих целей могут мешать различные объективные и субъективные, внешние и внутренние причины, в числе которых пороки или патологии самой системы управления. Отечественный исследователь А.И. Пригожин предложил определение социальной патологии как «причины устойчивого целенедостижения», составил некоторый открытый перечень социальных патологий [3]. По А.И.Пригожину получается, что если, несмотря на реальные и демонстрируемые усилия менеджмента и коллектива, цель организации не достигается, то имеет место патология менеджмента.

Социальная патология как понятие шире патологии менеджмента. А вот понятия «организационная патология» и «патология менеджмента» представляются очень близкими и по смыслу, и по содержанию. Поэтому автор данной статьи считает возможным использовать их как синонимы.

Отечественные исследователи Е.Ю.Плешакова [2] и А.Н.Цветков [6] на основе предложенной А.И. Пригожиным систематизации разработали методический подход к оценке уровня патологичности менеджмента в организациях как социальных системах.

Уровень патологичности менеджмента (наличие организационных патологий и степень их «запущенности») характеризует эффективность менеджмента. Поэтому при анализе эффективности функционирования ОЭЗ и управления ими необходимо рассмотреть состояние менеджмента с точки зрения его патологичности.

Интерес представляет специфика возникновения и закономерности динамики патологий менеджмента в таких объектах (и субъектах!) менеджмента как особые экономические зоны.

Использование понятия патологии менеджмента и связанного с ней инструментария оценки эффективности менеджмента представляется целесообразным как для текущих, так и для априорных оценок в рамках ОЭЗ.

Оценка эффективности функционирования ОЭЗ выстраивается на основе интегрирования некоторого количества частных показателей. Так, Ю.И. Растова [5] предлагает использовать следующие показатели: темпы роста объемов работ (услуг) ОЭЗ; физический объем инвестиций в основной капитал; степень износа и коэффициента обновления основных фондов; отношение объемов полученной прибыли к убыткам в расчете на одного занятого; средняя выработка на одного работника. Динамика этих показателей определяется путем сравнения с их уровнем по региону локализации особой экономической зоны. Естественно, что уровень показателей по ОЭЗ должен быть выше, чем их уровень по региону.

Но очень важно оценить не только эффективность функционирования, но и эффективность управления ОЭЗ.

Анализ трансформации управления ОЭЗ, выполненный Е.Ю. Плешаковой [1], показал, что в настоящее время основные усилия в совершенствовании управления ОЭЗ сосредоточены в направлении оптимизации структуры управляющей компании, построения системы менеджмента качества в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Высказывается вполне обоснованное предположение о трансформации линейно-функциональной структуры управления ОАО «ОЭЗ» в сетевую.

Представляется, что эффективность управления ОЭЗ должна оцениваться, исходя из потенциальной патологичности менеджмента этого достаточно специфического объекта управления. Для ОЭЗ потенциально могут рассматриваться следующие патологии менеджмента: господство структуры над функцией, автаркия подразделений, управленческая алчность, угроза статусу, бессубъектность, преобладание личных отношений над служебными, дублирование организационного порядка, игнорирование организационного порядка, демотивирующий стиль руководства, аппаратный прессинг при принятии решений, приверженность пассивному

рису, приверженность количественному росту, легизм, организационный иммунодефицит, кратократия, патологии командообразования.

Большинство этих патологий описаны у различных исследователей, но имеются патологии, которые упоминаются впервые и в контексте особых экономических зон. Это – организационный иммунодефицит и кратократия.

Организационный иммунодефицит как недостаток организационного иммунитета – это совершенно новое понятие, характеризующие состояние организаций [7]. Организационный иммунитет представляет собой способность социально-экономической системы в автоматическом режиме выполнять ту позитивную функцию, для которой она была создана. Недостаток организационного иммунитета или организационный иммунодефицит означает, что участники социально-экономической системы (в т.ч. ОЭЗ) начинают использовать ее в своих личных интересах в ущерб той позитивной функции, для которой эта социально-экономическая система создавалась. Если рассмотреть всю совокупность организаций, то можно утверждать, что организации, созданные для производства продукции и услуг, обладают максимальным организационным иммунитетом: использовать в личных интересах машиностроительный завод или салон красоты их сотрудники, скорее всего, не могут, разве что разворовывая имущество. Что касается структур, созданных для контроля, разрешения-запрещения, наблюдения, оценки, методической и экспертной помощи и т.п., то их организационный иммунитет при определенных условиях может быть низким или даже нулевым. Особые экономические зоны оказываются как раз «в зоне риска» организационного иммунодефицита: существует реальная опасность того, что они не будут выполнять свои непосредственные функции, а превратятся в организации, торгующие льготами или в некие «фасады», призванные демонстрировать социально-экономические успехи администраторов. Целесообразно попытаться оценить иммунодефицит особых ОЭЗ по следующей шкале (Табл.1).

Таблица 1

Шкала оценки патологии «Организационный иммунодефицит»

Пределы изменения состояния по патологии (континуум)			
Структура используется в основном в личных целях	Известны многочисленные случаи использования структуры в личных целях	Известны отдельные случаи использования структуры в личных целях	Использование структуры в личных целях отсутствует

Кратократию также следует признать причиной устойчивого целенедостижения, то есть патологией менеджмента. Термин «кратократия» предложен А.И. Пригожиным [4] для характеристики патологического поведения менеджеров и его последствий для организации.

Если переводить этот термин с древнегреческого языка, то буквально получится «власть власти», или власть носителей власти. Для менеджера, подверженного этой патологии, власть является самоцелью и доставляет наслаждение, поскольку связана с возможностью самоутверждения над другими, с увеличением собственной значимости в своем воображении и в восприятии окружающих. Власть для кратократа – собственность. И он ее не уступит никому и ни за что. Делегирование полномочий для кратократа невозможно, он лучше будет работать на износ и до смерти. Такая патология сопровождается целым букетом «болезней»: управленческая алчность, пренебрежение правилами, замена их «личным усмотрением», возникновение клановости. Все это ведет к выстраиванию организации под личность, возникновению иллюзии безнаказанности. Эти негативные явления в менеджменте должны быть идентифицированы при оценке эффективности управления и в особых экономических зонах.

Целесообразно попытаться оценить кратократию особых ОЭЗ по следующей шкале (Табл.2).

Таблица 2

Шкала оценки по патологии «Кратократия»

Пределы изменения состояния по патологии			
Замена уведомительного принципа разрешительным			
является правилом	используется часто	используется редко	не используется

Список литературы

1. Плешакова, Е.Ю. Трансформация управления особыми экономическими зонами / Е.Ю. Плешакова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 51-56.

2. Плешакова, Е.Ю. Изменение патологий менеджмента в зависимости от стадии жизненного цикла организации. // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : Материалы X Межд. научно-практ. конф.; Минобрнауки РФ, СПбГЭУ; отв. ред. А.Н.Цветков. 2015. – С. 111-115.
3. Пригожин, А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Пригожин, А. И. Россия больна кратократие // Ведомости от 24.09.12.– С.04
5. Растова, Ю.И. К оценке эффективности функционирования особых экономических зон в РФ / Ю.И. Растова, А.А. Борейшо // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 5. – С. 17-22.
6. Цветков, А.Н. Оценка патологичности менеджмента // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (60). – С. 95-101.
7. Цветков, А.Н. Организационный иммунитет как фактор принятия управленческих решений при формировании особых экономических зон / А.Н. Цветков, А.А. Борейшо // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 7 (66). – С. 24-29.

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПЕРСОНАЛА

Бабинцева Е.И., Серкина Я.И.

НИУ «Белгородский государственный университет», г.Белгород

Современная экономика нуждается в специалистах, чья эффективность и результативность напрямую зависят от их интеллектуального потенциала и способностей применения его на практике. Это не просто работники умственного труда, это интеллектуальные работники, носители не физического, а интеллектуального капитала.

В общем понимании под интеллектуальным капиталом подразумевают сумму знаний и умений, а также опыт и квалификацию всех работников организации, обеспечивающих её конкурентные возможности на рынке. Результатом эффективного использования интеллектуального капитала выступает интеллектуальный продукт – результат мыслительной деятельности, включающий изобретения, открытия, патенты и иные объекты интеллектуальной деятельности. Поскольку объём интеллектуального продукта организации зависит от потенциальных возможностей и эффективности использования интеллектуального капитала, проблемы роста интеллектуальных ресурсов организации приобретают в настоящее время большое значение. Увеличение интеллектуального капитала возможно в рамках целенаправленной стратегии развития организации по подбору, привлечению и подготовке персонала, являющегося носителем интеллектуального капитала. Важным исходным моментом является возможная оценка интеллектуального капитала в стоимостных категориях. При анализе интеллектуального капитала выделяют три его составляющие:

- 1) «человеческий капитал»;
- 2) «структурный капитал»;
- 3) «потребительский капитал».

Человеческий капитал- часть сотрудников организации, способная к созданию и распространению инноваций. Его рост осуществляется за счёт использования максимально возможного объёма знаний сотрудников, владеющих именно тем набором знаний, которые необходимы данной организации. Таким образом, человеческий капитал – это совокупность знаний, навыков, творческих способностей работников, приложенных для выполнения текущих задач. Также в человеческий капитал включаются моральные ценности организации, культура труда и общий подход к делу.

Структурный капитал – система организации и обеспечения эффективной работы человеческого ресурса, включающий базы знаний и базы данных, исследовательские лаборатории, обеспечивающие проявление организационных способностей фирмы.

Потребительский капитал – сформированная система отношений с потребителями продукции и услуг данной организации, с поставщиками – характеризуется степенью предпочтения потребителей товаров и услуг только торговой марки данной организации и надёжностью связей с поставщиками.

Специфика инновационных процессов, научная и техническая деятельность на предприятии влияет на выбор механизма управления интеллектуальным капиталом. Преобразование интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал и последующее эффективное управление им позволяет форсировать процессы производства выявлять и распространять информацию и опыт, организовывать условия для использования и передачи знаний внутри организации, тем самым увеличивать инновационную деятельность предприятия.

Основываясь на мировом опыте, для управления интеллектуальным капиталом обязателен налаженный механизм, составными частями которого являются организационные структуры, обеспечивающие пополнение информацией и знаний работников.

Таким образом, эффективный механизм управления интеллектуальным капиталом должен представлять собой комплексный подход, содержащий систему оценки и управления интеллектуальным капиталом.

Механизм управления интеллектуальным капиталом предприятия является комплексом мероприятий, главной задачей которого представляется обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использование интеллектуального капитала работников предприятия, а также система мотивации процессов его накопления и увеличения.

Главной целью, механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия является увеличение его инновационной деятельности. При этом следует отметить, что основная задача управления интеллектуальным капиталом состоит в его накоплении, выявление и распространение информации и опыта, создание условий распространение и передачи знаний.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом применяется несколько механизмов, которые плодотворно формируют и используют знания работников, ориентированных на достижение положительного результата.

Основное место здесь отводится процессу принятия и реализации решений повышения уровня интеллектуального капитала работников предприятия, осуществляемый при использовании различных методов обучения и повышения квалификации, а так же развитие интеллектуального потенциала работников, учитывающих состояние внешних и внутренних факторов среды предприятия.

Рассматривая различные позиции исследования управления интеллектуальным капиталом, мы предлагаем механизм особенностью которого является достаточное количество мероприятий по развитию интеллектуального капитала и квалификации работников предприятия. Этот механизм предполагает увеличение инновационных разработок, приводящих к увеличению прибыли предприятия.

Разработка механизма управления интеллектуальным капиталом включает:

1 этап. Разработка механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия.

Для разработки эффективного механизма управления интеллектуальным капиталом, необходимо определить преимущества и недостатки существующей системы управления, что поможет в определении проблемных зон. Конечная и главная цель заключается в обеспечении предприятия достаточным количеством людей с навыками и способностям, необходимыми для достижения поставленных целей предприятия. Это предполагает:

1) анализ инновационной деятельности предприятия.

При определении уровня интеллектуального персонала показатель инновационной деятельности предприятия очень важен. Поскольку количество и качество внедренных инноваций в технический процесс предприятия, свидетельствует о профессионализме и высоком интеллектуальном уровне работников предприятия;

2) анализ инновационных ресурсов и интеллектуального потенциала предприятия.

Необходимо провести исследования инноваций в технологический процесс за исследуемый период.

3) определение направления интеллектуального и профессионального развития.

Определение направления интеллектуального и профессионального развития осуществляется на основе анализа интеллектуального и профессионального уровня работников, проведенного руководством.?

2 этап. Организация и контроль процесса повышения интеллектуального и профессионального уровня работников

По итогам проведенного анализа, следует составить план мероприятий развития уровня интеллектуального капитала и повышение квалификации персонала предприятия, а так же расчет денежных средств, необходимых для реализации предлагаемых мероприятий. А так же необходимо согласовать план с управляющим составом организации.

1) Разработка программ интеллектуального и профессионального развития сотрудников. Определение ее участников.

Здесь происходит комплектование программ повышения интеллектуального и профессионального уровня. Главной задачей стоящей перед руководством является определение мероприятий обучения и повышения квалификации сотрудников

Периодичность направления работников, специалистов и руководителей на обучение обуславливается их категорией, темпами научно-технического процесса, но в любом случае не должна превышать пяти лет.

2) Разработка программ по инвестированию интеллектуального и профессионального развития

Необходимо точно рассчитать и определить количество денежных средств, необходимых для осуществления мероприятий обучения и повышения интеллектуального и профессионального уровня персонала. Следует заметить, что при составлении плана инвестирования, необходимо учитывать не только затраты на обучение персонала, но так же и расходы на проезд, проживание работников, при обучении, вне производства.

3) Разработка и согласование мероприятий по развитию персонала

Необходимо представить разработанные программы управляющему составу предприятия для согласования, чтобы в последующем исправить и доработать.

3 этап. Реализация программ повышения и развития интеллектуального капитала

На данном этапе происходит реализация программ повышения интеллектуального и профессионального уровня сотрудников предприятия.

1) Проведение мероприятий повышения квалификации сотрудников без отрыва от производства.

Программа повышения интеллектуального и профессионального уровня, в которые входят:

- семинары повышения квалификации руководителей и специалистов;
- курсы для руководителей, ориентированные на обучение работников на местах;
- обучение новой профессии или переквалификация;
- курсы для руководителей, целью которых является обучение своих подчиненных.

2) Проведение мероприятий повышения квалификации вне производства

Направление специалистов и руководителей на участие в семинарах и программах, развивающих навыки и способности персонала, организованных специальными институтами повышения квалификации.

3) Проведение конкурса по разработкам инновационных проектов

Конкурс по разработке инновационных проектов следует проводить на уровне предприятия, участие в нем могут принимать не только руководители, специалисты и работники предприятия, а так же

4 этап. Определение эффективности механизма управления интеллектуальным капиталом

1) Контроль проведения мероприятий повышения интеллектуального капитала

Руководителям необходимо следить за тем, чтобы поручения, касаемые мероприятий повышения уровня интеллектуального и профессионального развития выполнялись четко и в срок. Своевременное и точное выполнение поставленных задач является важной составляющей механизма управления интеллектуальным капиталом.

2) Оценка показателей интеллектуальной деятельности

После проведенных мероприятий повышения интеллектуального и профессионального уровня, необходимо провести повторную оценку интеллектуальной деятельности. Сравнив показатели интеллектуального капитала «до» и «после», руководитель будет видеть на сколько эффективным оказался разработанный механизм управления интеллектуальным капиталом.

3) Оценка инвестиций в интеллектуальный капитал

Завершающим этапом механизма управления интеллектуальным капиталом является проведение оценки отдачи от инвестиций в интеллектуальный капитал. То есть, если после проведения разработанных мероприятий прибыль предприятия увеличилась, то следует считать, что главная цель разработанного и реализованного механизма достигнута. А если разработанный механизм не принес ожидаемых результатов, необходимо провести работу над ошибками.

Главным выводом следует считать то, что качественно и эффективно разработанный механизм управления интеллектуальным капиталом промышленного предприятия определяет уровень инновационной активности, конкурентоспособности производимой продукции и обеспечивает стабильность. Поэтому необходимо целенаправленное создание, поддержание и развитие рассматриваемого механизма.

Список литературы

1. Грачев, М. В. «Суперкадры: управление персоналом и международные корпорации» [Текст] / М.В. Грачев.- М.: Дело, 2009 г.- 309 с.

2. Портер М. Международная конкуренция [Текст] / Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993.
3. Ефремов В.С. О национальных и международных проблемах подготовки высококвалифицированных кадров [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. - 2012. - № 2.
4. Файоль А. Общее и промышленное управление [Текст] / Пер. с франц. - М.: Контроллинг, 1992.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ГЛАЗАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Пронина И.В., Мараховская Г.С.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», г.Ставрополь

Актуальность анализа, проработки и решения проблем инновационного развития регионов, в частности Ставропольского края, в первую очередь определяется объективной потребностью выработки и проведения активной инновационной политики, механизмов и инструментов ее реализации в условиях кризиса, ужесточенной конкуренции и в тоже время перехода к постиндустриальной экономике.

В настоящее время мировая экономика стоит на пути перехода к постиндустриальному обществу, которое основывается на инновационных технологиях и процессах. Становление инновационной экономики России предполагает анализ особенностей инновационного развития отдельных регионов, поскольку субъект Федерации становится одним из главных участников инновационных социально-экономических преобразований.

Ставропольский край как субъект Российской Федерации, переходящий на инновационный путь развития, имеет целый ряд преимуществ перед большинством соседних регионов. К данным преимуществам можно отнести:

- существенный научно-технический потенциал (в т.ч. инновационные человеческие ресурсы, активно проявляют себя множество научных коллективов);
- наличие ряда высокотехнологичных производств;
- значительная емкость регионального рынка инноваций в агропромышленном и курортно-рекреационных комплексах;
- действующие объекты инновационной инфраструктуры;
- государственная поддержка инновационной деятельности;
- непрерывное совершенствование нормативной базы в сфере государственной поддержки малого инновационного предпринимательства;
- выгодное географическое положение позволяющее: позиционировать СК как Северо-Кавказский межрегиональный центр инноваций и инновационной деятельности; рассматривать регион как Северо-Кавказский транспортный узел и развивать инновации в области транспорта, а также развивать инновации в курортно-рекреационной сфере.

В тоже время наличие соседних регионов с развитым промышленным комплексом создает возможности для внедрения инновационных разработок.

Однако можно отметить наличие трудностей, тормозящих инновационное развитие региона:

- в крае отсутствует комплексная инновационная система, а именно:
- система поддержки и сопровождения инновационных проектов на всех стадиях жизненного цикла, единая для всего региона инфраструктура инновационной деятельности, финансовые механизмы стимулирования предпринимателей являются слабыми и недоработанными, система статистического учета результатов инновационной деятельности на региональном уровне недостаточно показательна и прозрачна;

– отсутствие условий для ориентации краевых предприятий и организаций на отечественную, а тем более региональную науку как источник инноваций, что также приводит к недостаточности регионального финансирования и ориентацию на зарубежную инновационную продукцию;

– недостаточный уровень развития промышленности, особенно в сфере сельскохозяйственных разработок, что значительно сужает возможный рынок инноваций на территории Ставропольского края;

Одним из первых серьезных шагов Ставропольского края в развитии инновационной экономики стало подписание «Соглашения об активизации инновационной деятельности на территории СК» между Правительством края и сторонами, заинтересованными в данной деятельности (общественными организациями, частными компаниями, банками и т.д.) в 2002 г.

Следующим шагом было создание нормативной базы для инновационной деятельности, а именно, принятие Государственной думой края Закона «Об инновационной деятельности в Ставропольском крае», утверждение Правительством СК Программы министерства экономического развития Ставропольского края «Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата».

Вместе с тем, в 2003 году был сформирован Общественный научно-технический экспертный совет, в который входят специалисты, в первую очередь, в сфере инноваций и инвестиций. Совет производит отбор наиболее перспективных и эффективных разработок для их последующего развития и продвижения. А в 2005 году был основан Инновационно-технологический бизнес-центр, осуществляющие координацию всей инновационной деятельности в крае.

Что касается механизмов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, то они реализуются министерством экономического развития Ставропольского края и его подведомственными учреждениями в рамках краевой целевой программы «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы». Таким образом, для малых инновационных предприятий возможны следующие виды государственной поддержки:

Во-первых, субсидии инновационным компаниям, уже действующим в крае. Субсидии предоставляются компаниям, зарегистрированным и действующим на территории края более 1 года и представившим документы, подтверждающими права на результаты интеллектуальной деятельности в размере 80% от фактически произведенных затрат. Максимальный размер компенсации со среднесписочной численностью работников до 30 человек составляет 5 млн. рублей; максимальный размер компенсации со среднесписочной численностью работников от 30 и более человек составляет 15 млн. рублей.

Во-вторых, гранты и субсидии начинающим малым инновационным компаниям, осуществляющим реализацию инновационных проектов, направленных на практическое применение результатов интеллектуальной деятельности (инновационных проектов), на финансирование целевых расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности до 80%, но не более 500 тысяч.

В-третьих, создание и развитие центров молодежного инновационного творчества. Данный механизм ориентирован на обеспечение деятельности в научно-технической сфере субъектов малого и среднего предпринимательства в крае, детей и молодежи, в том числе предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в крае на создание и развитие центров молодежного инновационного творчества.

Кроме того в регионе реализуются особые образовательные программы для инновационных предприятий. Среди них выделяются следующие: создание Южного Нанотехнологического Центра (ЮНЦ);

– создание Центра коллективного пользования (ЦКП);

– создание Центра трансферта технологий.

Существенным прогрессом в развитии и популяризации программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере Ставропольского края стало создание в 2005 году регионального представительства Фонда на основе некоммерческого партнерства «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края». Учредителями Некоммерческого партнерства «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» выступили:

– Торгово-промышленная палата Ставропольского края;

– Союз предпринимателей Ставропольского края;

– Краевой фонд поддержки малого предпринимательства;

– Краевой общественно-государственный фонд «Ставропольский центр деловой информации»;

– Ставропольская краевая ассоциация по защите прав инвесторов и акционеров;

– Ставропольский центр научно-технической информации;

– ведущие Вузы Ставропольского края;

– малые инновационные предприятия региона.

На базе ИТЦ Ставропольского края ежегодно проводятся телеконференции с участием членов жюри Фонда содействия по конкурсной программе «СТАРТ» по СКФО. В настоящее время вокруг ИТЦ Ставропольского края объединились многие участники и победители программ Фонда содействия не только Ставропольского края, но и соседних областей и республик, для которых он стал бизнес-школой и региональным бизнес-инкубатором. ИТЦ Ставропольского края на базе федерального учреждения «Ставропольский центр научно-технической информации» организовало работу постоянно действующей выставки новых технологий и инновационной продукции Ставрополя, создаваемых в рамках программ Фонда содействия. Здесь же проходят заседания Общественного экспертного научно-технического совета, на которых проводится отбор и профессиональная оценка инновационных проектов. Как показывает практика, это позволяет значительно снизить риски промышленных организаций и инвесторов, финансирующих их дальнейшую реализацию. На сегодняшний день в интегрированной базе ИТЦ Ставропольского края собрано значительное число инновационных проектов, с которыми можно ознакомиться как в сети Интернет на сайте «Идеи для бизнеса» www.stavintech.ru, так и в выставочном зале. Многие из этих проектов получили высокую оценку на международных выставках и салонах инноваций в г. Москве и С-Петербурге. Задачей федеральной государственной программы «Старт», которую осуществляет Фонд содействия, является финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития. За годы реализации программы в России созданы тысячи новых технологических компаний. В Ставропольском крае создано более 200 малых инновационных предприятий, осуществляющих свою инновационную деятельность на основе патентов [1].

Локомотивом малого инновационного предпринимательства стало создание министерством экономического развития Ставропольского края в конце 2014 года Некоммерческой организации «Фонд содействия инновационному развитию Ставропольского края». Основными целями деятельности данного Фонда являются:

- содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае;
- создание среды для эффективного взаимодействия участников территориальных кластеров;
- обеспечение реализации совместных кластерных проектов и повышение технологической готовности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Структурными подразделениями Фонда являются региональный центр инжиниринга и центр кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, которые предоставляют следующие услуги:

- проведению тренингов, консультаций и конференций для субъектов малого и среднего бизнеса с участием ведущих экспертов;
- оказание всесторонней маркетинговой поддержки;
- разработка программ реинжиниринга производства;
- проведение финансового и управленческого аудита; подготовка и реализация проектов.

При первичном обращении услуги центра инжиниринга оказываются субъекту малого или среднего предпринимательства на безвозмездной основе. При повторном и последующем обращении субъекта малого или среднего предпринимательства услуги оказываются на условиях софинансирования им расходов в размере не менее 5% от стоимости услуги.

Обратимся к более точным данным, подтверждающим решение задачи развития малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае. В 2014 году оказана государственная финансовая поддержка в форме предоставления субсидий за счет средств федерального и краевого бюджета 130 субъектам малого и среднего предпринимательства, что позволило создать более 600 новых рабочих мест и увеличить объем налоговых отчислений в бюджеты различных уровней более чем на 400 млн. рублей. Динамика инвестиций (гранты и субсидии) на развитие малых инновационных компаний в Ставропольском крае представлена на Рисунке 1.

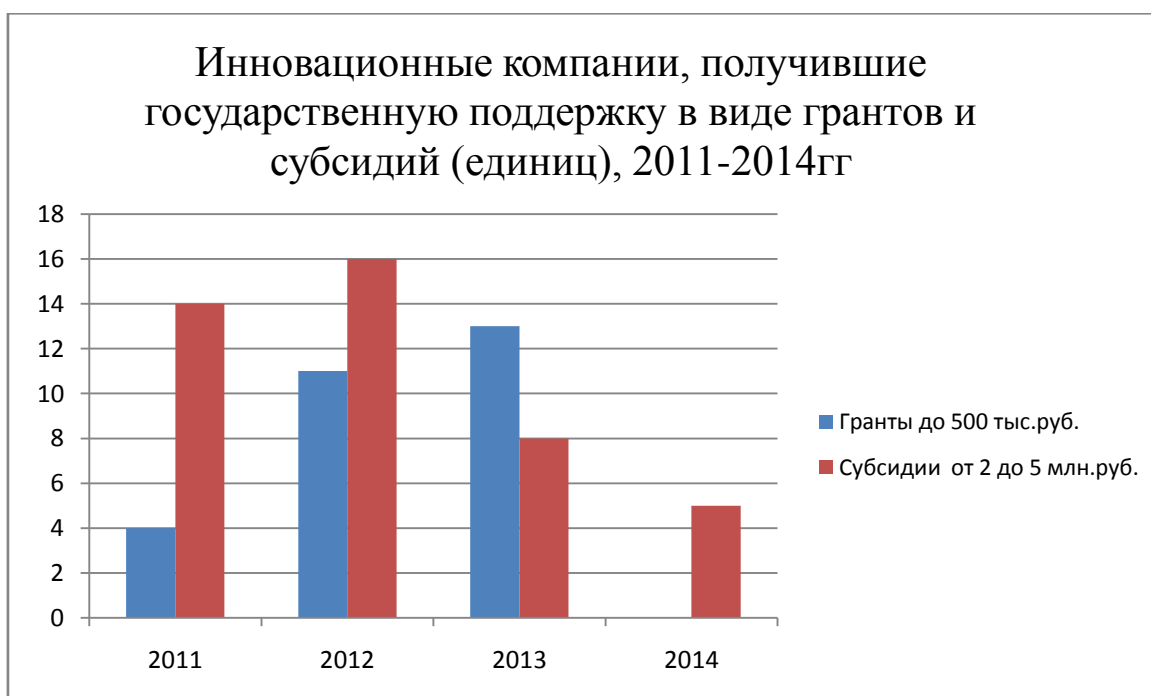


Рис.1. Инновационные компании, получившие государственную поддержку в виде субсидий и грантов (2011-2014гг).

В рамках решения задачи Подпрограммы по созданию и развитию организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, в том числе инновационную инфраструктуру:

- оказана государственная поддержка в форме предоставления имущественной, консультативной и методической помощи по сопровождению деятельности, а также с целью продвижения продукции ставропольских товаропроизводителей на региональные и международные рынки более 6000 субъектам малого и среднего предпринимательства;

- предоставлены поручительства в отношении 106 субъектов малого и среднего предпринимательства в размере от 1 до 42,0 млн. рублей, на общую сумму 1,4 млрд. рублей, что позволило привлечь кредитных ресурсов на сумму 2,4 млрд. рублей;

- предоставлены микрозаймы 614 субъектам малого и среднего предпринимательства на сумму 359,97 млн. рублей;

- на базе фонда поддержки предпринимательства создан центр инноваций социальной сферы, деятельность которого направлена на продвижение и поддержку социального предпринимательства, социальных проектов субъектов предпринимательства, поддержку и сопровождение социально ориентированных некоммерческих организаций, что позволило в декабре 2014 года оказать поддержку 173 субъектам предпринимательства и провести 3 мероприятия (деловая игра, форсайт-сессия, бизнес-тренинг).

- создан городской молодежный инновационный центр «FabLab Бионика Невинномысск», которым заключены договоры о сотрудничестве с 10-ю школами г.Невинномысска с целью вовлечения детей и молодежи в инновационно-техническую деятельность;

- в качестве структурной единицы некоммерческой организации «Фонд содействия инновационному развитию Ставропольского края» (далее – НК ФСИР СК) созданы центр инжиниринга и центр кластерного развития. В результате представители малого и среднего предпринимательства смогут воспользоваться услугами по оценке уровня технологической готовности производственных предприятий и разработки проектов развития предприятий с выбором модели модернизации, технического перевооружения или их реконструкции [2].

Одним из показателей результативности проведенной работы в области развития инновационной деятельности на территории Ставропольского края стало увеличение доли инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме реализованных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг с 9,7 процента в 2013 году до 11,2 процента в 2014 году (по предварительной оценке).

В настоящее время в Министерстве экономического развития Ставропольского края зарегистрированы около 60 инновационных проектов на различных стадиях жизненного цикла от научной разработки до создания

патента и даже готовой продукции. Все они нуждаются в государственной поддержке и финансировании различного объема. Минимальные необходимые инвестиции - 20 тысяч рублей для таких проектов как «Трансформация данных российской отчетности в формат международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности» и «Расчет инвестиционного фонда ипотечной программы», а некоторым проектам необходимы инвестиции до 12, 2 млн. рублей - «Система контроля дорожной ситуации» и даже 10 млн. евро- «Российская национальная система контроля геофизических явлений и их изменений в реальном времени (Технология ЭКОС-31-7)». Большинство инновационных проектов представлено именно малыми предприятиями, но в тоже время есть и физические лица, а многие агро-промышленные инновационные проекты и проекты в сфере пищевой промышленности представлены Аграрным университетом (СтГАУ).

Таким образом, в Ставропольском крае в 2011-2012 гг. наблюдалось активное государственное инвестирование в инновационные компании (около 40млн рублей/год), однако в 2013-2014 гг. объем финансирования ощутимо уменьшился ввиду кризисной ситуации в стране, также были временно приостановлены несколько научно-технических разработок.

Подводя итоги, хочется выделить Стратегию развития инновационной деятельности в Ставропольском крае на период до 2020 года, в соответствии с которой, все мероприятия по расширению инновационной деятельности должны проводиться по четырем основным направлениям: экономика, транспортная инфраструктура, кадровый потенциал и непосредственно инновационная деятельность. При этом, необходимо понимать, что именно государство должно стать тем самым соединительным звеном между научно-исследовательскими объединениями и производственными и прочими предприятиями, которого не хватает экономике края для перехода к инновационному развитию. Фактически именно малые инновационные компании - это основные элементы региональной экономики, затрагивающие экономические интересы населения региона. Кроме того, для развития и повышения активности малых инновационных компаний в Ставропольском крае требуется усиление взаимодействия между наукой и малым бизнесом, расширение инновационной инфраструктуры и упрощение бюрократической составляющей процесса получения государственной поддержки для малых предприятий инновационной направленности. Кроме того, по нашему мнению, при поддержке малых инновационных компаний, необходимо отслеживать не только объемы инвестирования в их развитие (в форме субсидий и грантов), но и непосредственные результаты данных вложений, их эффективность, что положительно скажется на стимулировании всех участников инновационного процесса.

Список литературы

1. Официальный сайт министерства экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavinvest.ru/>
2. Официальный сайт некоммерческого партнерства «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavintech.ru/>
3. Стратегия развития инновационной деятельности в Ставропольском крае на период до 2020 года от 29 июня 2009 г. (утверждена приказом министерства экономического развития Ставропольского края от 29 июня 2009 г. №220/од // Правовая система «Консультант плюс»

КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?

Клишин А.И., Косарева А.Н.

ПФ НИУ «Высшая школа экономики», студенты экономического факультета

В последние годы одним из наиболее часто обсуждаемых вопросов стал вопрос различных преобразований в сфере образования, как начального, так и среднего, а также высшего. Правительство совместно с министерством образования Российской Федерации активно разрабатывает различные программы, направленные на модернизацию существующей системы образования.

Одно из таких преобразований коснулось большого количества студентов по всей России. Речь идет о сокращении числа высших учебных заведений (ВУЗов) в РФ в связи с их неэффективностью. В настоящее время проходит процедура выявления неэффективных высших учебных заведений. На данный момент к таким уже отнесено около 136 ВУЗов, помимо этого процесс слияния высших учебных заведений друг с другом уже

начался, а сам план по сокращению числа ВУЗов в стране согласно указу Президента должен быть утвержден до мая 2013 года¹¹.

Данные действия Правительства вызвали неоднозначную оценку со стороны общественности. Существуют диаметрально противоположные точки зрения людей, относящихся к различным возрастным и социальным группам, аргументированные определенными взглядами на необходимость и последствия данной реформы.

Для начала необходимо рассмотреть критерии оценки эффективности качества ВУЗов. Согласно данным, предоставленным Министерством образования и науки Российской Федерации, существуют критерии для отнесения ВУЗов к группе неэффективных, а также критерии для филиалов.

Показатели для отнесения вузов к группе имеющих признаки неэффективности¹²:

1. Образовательная деятельность: средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации или с оплатой стоимости затрат на обучение физическими и юридическими лицами (средневзвешенное значение)

2. Научно-исследовательская деятельность: объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в расчете на одного научно-педагогического работника (НПР)

3. Международная деятельность: удельный вес численности иностранных студентов, завершивших освоение ООП ВПО, в общем выпуске студентов (приведенный контингент)

4. Финансово-экономическая деятельность: доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПР

5. Инфраструктура: общая площадь учебно-лабораторных зданий в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления

Показатели для отнесения филиалов образовательных учреждений к группе имеющих признаки неэффективности

6. Приведенный контингент

7. Доля кандидатов и докторов наук в численности работников ППС (без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера)

8. Доля работников ППС (без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в общей численности ППС.

Согласно опросу, проведенному исследовательским центром портала SuperJob.ru среди 2500 респондентов из семи округов РФ, 57% россиян к перспективе закрытия или реорганизации неэффективных ВУЗов отнеслись положительно¹³. Они аргументировали это тем, что существует большое количество выпускников высших учебных заведений, знания которых не соответствуют имеющемуся у них диплому. Это связано с тем, что зачастую студенты при поступлении видят своей конечной целью – диплом, а не получение знаний.

Однако это не все, что можно сказать о данной реформе. Рассмотрение может производиться с различных углов. Одним из очевиднейших последствий является то, что данная реформа в образовательной сфере неминуемо вызовет сокращения множества ВУЗов, что приведет к уменьшению числа мест по тем или иным специальностям данных ВУЗов¹⁴. В связи с этим ужесточиться отбор в ВУЗы, а значит, количество людей имеющих диплом о высшем образовании сократится. Люди, не прошедшие конкурс в ВУЗы, будут вынуждены продолжить своё обучение в средних учебных заведениях. Это решит проблему с превышением доли людей с высшим образованием над специалистами со средним в пользу последнего. В настоящий момент данное соотношение составляет 70 на 30%, а потребность — 20 на 80%¹⁵.

Помимо этого сокращение числа ВУЗов приведет к снижению спроса на учителей, то есть вызовет сокращение рабочих мест. Однако это увеличит конкуренцию среди преподавателей, что оставит в высших учебных заведениях наиболее эффективных, опытных и высококвалифицированных преподавателей. У учителей появится стимул максимально вкладываться в свою деятельность; они будут заинтересованы в успеваемости, а также в доступном изложении материала студентам, что повысит эффективность обучения данных студентов, а также уровень знаний.

Другим важным аспектом является объем денежных средств, выделяемых на функционирование, развитие и поддержание деятельности ВУЗов.

¹¹ ria.ru / Новостной сайт

¹² Результаты мониторинга деятельности федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования

¹³ ubo.ru / Федеральный экспертный канал

¹⁴ tatcenter.ru / Деловой журнал

¹⁵ vedomosti.ru / Электронная газета

На данный момент в нашей стране насчитывается более тысячи ВУЗов, средства выделяемые правительством на образование распределяются между ними. Если кол-во ВУЗов в стране сократится, то соответственно каждый ВУЗ будет получать большее финансирование, что в свою очередь приведет к увеличению зарплат преподавателей, а также вложений в научные исследования. Это означает, что те учителя, чья деятельность будет признана эффективной, будут получать большую зарплату.

Помимо всего вышесказанного, ликвидация или реорганизация неэффективных ВУЗов положительно отразится на работодателях. Им будет легче определить уровень кандидата, так как оставшиеся ВУЗы будут работать эффективно, подготавливая достойных специалистов.

Исходя из всего вышесказанного можно увидеть в основном положительные стороны данной реформы, однако это не совсем так. Для того, чтобы реформа внесла положительные изменения в сферу образования она должна быть тщательно продуманной. Это касается не только обоснованности критериев отнесения учебных заведений к неэффективным, но и детального рассмотрения отдельных случаев.

Во-первых, наличие иностранных студентов – это, безусловно, плюс для университета, однако необходимо понять, в какой среде функционирует данный ВУЗ. Наличие иностранных студентов в Московском ВУЗе является стандартной ситуацией, в отличии, например, от ВУЗа, находящегося в малонаселенном городе. Следует учитывать и цели, которые преследует то или иное учебное заведение. Если ВУЗ претендует на место в списке лучших университетов мира, то, разумеется, наличие иностранных студентов является необходимым критерием, так как данное учебное заведение должно соответствовать уровню международных ВУЗов. Однако ВУЗу, находящемуся в небольшом городе, будет трудно привлечь иностранных студентов, но это не означает, что данный ВУЗ не может обеспечить молодежь качественным образованием. Поэтому, данный критерий нельзя назвать объективным в полной мере.

Во-вторых, необходимо детальное рассмотрение отдельных случаев. Каждый ВУЗ представляет собой значимую единицу для региона, в котором он расположен. Неэффективность по определенным критериям не означает неэффективность для жителей данного конкретного региона. Ликвидация подобных учебных заведений означает лишение определенного количества населения права получения образования, так как зачастую лица, проживающие в малонаселенных районах, не могут себе позволить переезд в центральные районы страны. Поэтому при отсутствии данного учебного заведения значительно снизится уровень образования лиц, проживающих на данной местности. В связи с этим все силы должны быть направлены на повышения его эффективности, а не на ликвидацию.

Однако рассмотрение последствий реформы не ограничивается перечислением ее положительных и отрицательных характеристик. Необходимо сказать о балансе между справедливостью и эффективностью.

Тем не менее однозначно сказать о том, является ли данная реформа справедливой или эффективной нельзя. Это связано с тем, что последствия реформы зависят от способа ее проведения. Маловероятно, что какое-то нововведение в законах может оказать только положительный эффект на все отрасли и сферы жизни. То же самое можно сказать и о справедливости. С одной стороны, данная реформа лишит многих учителей работы, а многих студентов возможности получения высшего образования и права выбора высшего учебного заведения. Но с другой, студенты будут получать должный уровень образования в соответствии с потраченными на его получение временем и силами. Это также позволит им получить соответствующую их диплому должность, как в России, так и за рубежом.

Исходя из всего вышесказанного, можно с уверенностью утверждать, что реформа по сокращению количества ВУЗов должна быть тщательно продумана, необходимо рассмотреть все возможные последствия, обратить внимание на каждую деталь. Это важно, так как, что реформу образования можно отнести к одной из наиболее значимых, ведь именно от уровня образования в стране зависят многие ее экономические, социальные и политические показатели.

Список литературы

1. ria.ru / Новостной сайт [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/society/20121109/910231475.html>
2. Результаты мониторинга деятельности федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования
3. [Online]. Режим доступа:
4. <http://минобрнауки.рф/>
5. ubo.ru / Федеральный экспертный канал [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://www.ubo.ru/analysis/?cat=146&pub=1836>
6. tatcenter.ru / Деловой журнал [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://info.tatcenter.ru/article/94654/>

7. vedomosti.ru / Электронная газета [Эл.ресурс]. Режим доступа:
http://www.vedomosti.ru/career/news/1493668/pochti_vse_nyneshnie_shkolniki_mechtayut_o_diplome_vuza
8. Гальперин В.В., Гальперин В.М., «50 лекций по микроэкономике» т.2, М.: 2000

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цымбаленко С.В., Цымбаленко О.С.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

В современных условиях обрушения цен на нефть и экономических санкций развитие экономики России обусловлено такими особенностями как замедление экономического роста, ухудшение инвестиционного климата, отсутствие четкой перспективы развития регионов на многие годы вперед, снижение качества и уровня жизни населения. Согласно экспертным оценкам, доходы государства в 2015 году будут на 2,5 трлн. рублей меньше, чем запланировано в бюджете. В этих условиях необходимо вновь обратить внимание на структурные изменения в экономике, в т. ч. и во внешнеэкономической деятельности (ВТД), так как внешнеэкономические связи России к настоящему времени стали важнейшей составной частью национальной экономики.

Известно, что закрытость экономики всегда сопровождается автаркией, т. е. формированием самодостаточной экономической системы, в которой производится вся номенклатура промышленной продукции, хотя многие виды продукции можно дешевле купить за рубежом. Если предприятия не сталкиваются с конкуренцией зарубежных товаров, то они теряют стимулы к повышению качества и расширению ассортимента своей продукции. Так, во времена СССР, искусственная изоляция нашего хозяйства от мирового рынка явилась одной из главных причин отставания отечественной промышленности по технологическому уровню, т. е. закрытость экономики ведет к упадку промышленности и экономической отсталости, к ухудшению жизненного уровня в стране. Современная экономическая теория и практика указывают на то, что самый высокий уровень осуществления структурных преобразований в экономике – это институциональный уровень. Институциональный подход отличается тем, что в его рамках объединяются теория, исследования и анализ ситуации на конкретных объектах. Применительно к внешнеэкономической деятельности эффективное государственное управление и высокий институциональный уровень в России должны обеспечивать транспарентность и равные условия для всех участников рынка - отечественных и иностранных. Одним из критериев такого государственного управления является способность наладить реально работающую и доступную с точки зрения информационного обеспечения, не забюрократизированную инфраструктуру отечественной экономики в условиях нахождения России, с 22 августа 2012 года, во Всемирной торговой организации (ВТО)[1,2,3].

В связи с тем, что внешнеэкономическая деятельность стала одним из актуальных и важнейших направлений развития экономики нашей страны, необходимо использовать все возможности по производству конкурентной продукции и повышению уровня внутреннего валового продукта. Анализ показывает, что в России объем только экспорта ежегодно составляет не менее 220 млрд. дол. США, импорта – более 130 млрд. дол. США. Сальдо торгового баланса России всегда оставалось положительным за последние годы. Однако, объемы внешней торговли России в последние годы снижаются. Например, в 2014 году внешнеэкономический оборот снизился до 792 млрд. долларов США, тогда как в 2013 году составлял 842 млрд. долларов США, т. е. почти на 6 %. О сокращении объемов ВТД говорится в докладе Федеральной таможенной службы России, размещенном на сайте ведомства. К настоящему времени сокращение произошло в области машиностроения - в 1,8 раза, продовольственных товаров – на 41,9%, текстильных изделий и обуви – на 39,2% и т.д. Только в январе 2015 года внешнеэкономический оборот России упал на 33,9% по сравнению с январем 2014 года и составил 39,0 млрд. долларов США. Положительное сальдо торгового баланса снизилось в январе 2015 года на 4,1 млрд. долларов США по сравнению с январем 2014 года и составило 16,3 млрд. долларов США. Экспорт России в январе 2015 года составил 27,6 млрд. долларов США и по сравнению с январем 2014 года снизился на 30,3%, но объемы экспорта товаров топливно-энергетического комплекса возросли: электроэнергии на 51,6%, нефти сырой – на 9,6%, угля каменного - на 7,2%, нефтепродуктов – на 32,8%. Импорт России также резко снизился и в январе 2015 года импорт упал на 41,0% по сравнению с январем 2014 года и составил 11,4 млрд. долларов США. Данное снижение объемов внешнеэкономической деятельности связано также и с объявленными странами ЕС, США, Канады, Японии санкциями против России и ответным эмбарго России, на ввоз продуктов питания, ведущие к падению

инвестиционной активности и повышению цен на нашем внутреннем рынке. В этих условиях запуск новых инвестиционных проектов на основе внешнеэкономических связей и институциональное развитие в регионах страны может значительно пополнить бюджет государства. Известно, что еще существует недостаточный уровень структурированности таможенных и «около таможенных» вспомогательных служб во внешнеэкономической деятельности в регионах России. Значительные возможности в структурных изменениях появились с момента вступления России, в ВТО. Среди основных плюсов, которые получила Россия от нахождения в ВТО, стало снижение средневзвешенной ставки пошлин на импорт различных товаров ввозимых для населения нашей страны. Так, динамика импортной пошлины на ввозимые товары имеет тенденцию к постепенному почти двукратному снижению. По данным ФТС России в 2011 году средне-взвешенный импортный тариф составлял в России - 9,6%, в 2013 г.-7,4%, то в 2015 году он составит-5,9%, а в 2017 г.- около 5%[4,5,6,7,8].

Известно, что с учетом имеющегося уровня институционального развития страны и политики вхождения в ВТО Россия выбрала консервативную стратегию, т. е. стратегию минимальной либерализации. Это обусловлено тем, что существующие институционально-инфраструктурные дефициты в нашей стране могут оказать негативные экономические последствия. Подчеркнем, что обязательства, которые взяла на себя Россия в части соответствия правовой системе ВТО, влекут за собой проведение ряда внутренних законодательных и институциональных реформ, таких как допуск иностранных компаний к отечественным рынкам, снятие административных барьеров, сокращение экспортных пошлин, реформирование системы государственного управления и таможенного законодательства. По уровню развития институциональной среды наша страна все еще находится на низком уровне – на 128 месте. В развитии институциональной среды мы должны учитывать также территориальное расширение Европейского Союза (ЕС), достаточно высокие еще темпы роста экономики Китая, которые нужно использовать для расширения экспорта российских товаров на эти рынки. Анализ показывает, что главными препятствиями в привлечении иностранных инвестиций в Россию по-прежнему остаются коррупция, бюрократия и негибкость налоговой политики.

Управление институционализацией во внешнеэкономической деятельности подразумевает обеспечение непрерывного развития таможенной службы как института, представляемого эволюционирующими концептуальными правовыми и организационными положениями и компонентами. Федеральная таможенная служба (ФТС) России, как субъект государственного управления осуществляет прямые и косвенные управленческие воздействия на институциональную структуру в рамках установленных полномочий во внешнеэкономической деятельности. Кроме институциональных функций ФТС России выполняет, например, регулятивные функции, направленные на поддержание системы норм, законов, правил поведения субъектов внешнеэкономической деятельности. В соответствии с законодательством России в рамках ФТС России создано сеть территориальных управлений, включающая в себя целую систему центральных, региональных таможен, оперативных таможен. Так, в относительно недавно созданном, Северо-Кавказском таможенном управлении (СКТУ) входят 7 субъектов, функционируют три таможни, 18 таможенных постов, оперативная таможня. В зоне действия СКТУ главным субъектом внешнеэкономических связей является Ставропольский край, а общий объем товарооборота, в среднем последние три года, превышает 3 млрд. дол. США за год. Проблемы создания в регионе производств, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной, в т. ч. и на мировом уровне, продукции актуализируют необходимость совершенствования институциональных форм поддержки ВТД, прежде всего, на местном уровне. На Ставрополье можно выделить деятельность Торгово-промышленной палаты (ТПП) Ставропольского края, имеющую разветвленную структуру подразделений, участвующих в внешнеэкономических процессах и обеспечивающих подготовку, оформление документации, таможенное хранение и сопровождение товаров и т. д. ТПП Ставропольского края активно выполняет для участников ВТД и такие услуги как маркетинговые исследования, информационное сопровождение, бизнес-мероприятия и т.д. Поиск деловых партнеров на территории края, страны и за рубежом осуществляет Европейский Информационный Корреспондентский Центр (ЕИКЦ), являющийся одним из самых эффективных инструментов поддержки и содействия малым и средним предприятиям региона. Вновь созданная в крае структура Фонд поддержки предпринимательства (ФПП) на Ставрополье реализует меры государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса. В настоящее время, в целях развития экономики и внешнеэкономической деятельности в крае образованы особые зоны опережающего развития – региональные индустриальные парки (РИП). На данный момент в Ставропольском крае созданы двенадцать РИП, в т. ч. один туристско-рекреационный. Здесь действует максимально благоприятный режим для осуществления бизнес-планов, созданы льготные условия пользования госимуществом, отсутствует плата за подключение к системам коммунальной инфраструктуры, облегчено налоговое бремя, земельные участки выделяются без проведения торгов и, что немаловажно, отсутствуют административные барьеры. Такие региональные индустриальные парки создаются и действуют в Александровском, Труновском, Кочубеевском районах, в городах Невинномыске, Минеральные воды.

Подчеркнем, что за последние пять лет объемы внешней торговли в Ставропольском крае выросли почти до двух млрд. дол. США в год, сальдо внешнеторгового баланса края в 2014 году сложилось положительное в сумме 282,86 млн. долл. США

Таким образом, для успешного состязательного процесса необходимо озаботиться институциональным совершенствованием и созданием в регионах, структур способных эффективно отстаивать интересы отечественного бизнеса. С целью повышения эффективности региональной экономической составляющей нашей страны целесообразно активизировать реализацию различных государственных программ по институциональному развитию. Необходимо продолжить институциональные реформы по созданию в регионах консалтингово-юридических структур, в том числе финансируемых государством, по продвижению отечественной продовольственной продукции и услуг на зарубежные рынки с целью подъема национальной экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (принят ГД ФС РФ 21.11.2003)
2. Данилин А.В. Методологические аспекты внешней торговли. // Внешнеэкономический бюллетень. - 2010. - №7
3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2011
4. Цымбаленко С.В. Оценка социально-экономического положения регионов России в условиях глобализации внешнеторговой деятельности Цымбаленко С. В., Янукян А. П., Цымбаленко О. С. //: «Экономика и предпринимательство» - международный журнал, №4 ч.1(45-1), 2014 г.
5. Цымбаленко С.В., Цымбаленко О.С. Внешнеторговая деятельность и инвестиционные процессы на Ставрополье. В Сборнике научных статей, ч.2. Ставропольский филиал Краснодарского университета МВД РФ. Ставрополь, 2013 г., с.179-184.
6. Ярцун С.В. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. - М., Экономическая газета, № 12. – 2011
7. Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России»: [сайт]. URL: <http://www.exportsupport.ru/>
8. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России - www.customs.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

¹Дикинов А.Х., ¹Дикинова А.А., ²Елеева Д.О., ²Закаева Д.О., ³Садуева М.А., ³Абдурахманова М.М.

¹д.э.н., профессор, в.н.с. Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН

²Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет

³Грозненский государственный нефтяной технический университет

При прогнозировании количественных параметров ресурсов и использования основных продуктов питания применялся балансовый метод, метод обработки и анализа статистических данных, позволяющий взаимно увязать ресурсы и их использование, выявить пропорции и взаимосвязи, складывающиеся в процессе воспроизводства.

Материальные балансы разрабатывались по 5-и основным видам продуктов: мясо и мясопродукты; молоко и молокопродукты; яйца и яйцопродукты; картофель; овощи и продовольственные бахчевые культуры. Система показателей материальных балансов имеет вид таблицы, состоящей из двух частей – ресурсной и распределительной. В первой части указывается объем и источники поступления ресурсов продукта, во второй основные направления и объемы использования этого продукта. Основная составляющая приходной части баланса – производство, расходной части – виды использования: на производственные нужды и непроизводственное потребление, т.е. личное потребление, а также создание резервов.

При прогнозировании количественных параметров производства использовались такие экстраполяционные методы, как трендовое моделирование (линейные и нелинейные тренды), корреляционно-регрессионный анализ в сочетании с трендовыми моделями и имитационным моделированием. Наряду с указанными методами

использовались и другие методические приемы (индексный метод, log-log функции, и др.). Использование этих методов прогнозирования покажем на примере производства молока в КБР.

Исходя из анализа состояния и тенденций развития отрасли молочного скотоводства в регионе, разработаны несколько сценариев прогноза развития отрасли на 2016 и 2019 гг. Первый сценарий основан на инерционном трендовом моделировании, которое отражает фактически сложившиеся тенденции в производстве молока сельхозорганизациями за последние 10 лет (2004-2014гг.), которые в перспективе до 2019 г. предположительно останутся, в основном, без существенных изменений (Табл.1).

Таблица 1

Прогноз производства молока в хозяйствах всех категорий КБР с использованием трендовых моделей на 2016 и 2019 годы, тыс.т.

Годы	Фак т	Расчет прогнозных значений			
		виды зависимостей			
		линейная	логарифмическая	экспонента	степенная
2008	760,0	806,89	768,18	805,05	768,91
2009	795,7	820,73	814,52	818,04	812,19
2010	835,9	834,57	841,63	831,23	838,62
2011	871,7	848,41	860,87	844,64	857,90
2012	921,9	862,25	875,79	858,26	873,16
2013	932,8	876,09	887,98	872,10	885,83
2014	904,5	889,93	898,28	886,17	896,68
2015	872,8	903,77	907,21	900,46	906,19
2016	884,0	917,60	915,09	914,98	914,66
2017	912,4	931,44	922,13	929,74	922,31
2018	х	1000,64	949,24	1007,18	952,33
2019	х	1042,16	961,43	1056,70	966,14
Дисперсия	х	35,788	26,440	36,577	28,102

Разработка трендовых моделей и отбор по наименьшему значению дисперсии наиболее достоверных результатов свидетельствует, что показатель производства молока во всех категориях хозяйств региона может составить к 2016 г. 952,3 тыс.т (104,4% к 2004 г.), из них производство молока в СХО составит 162,0 тыс.т (17% от валового надоя по региону – сложившийся удельный вес СХО в общем производстве молока в среднем за 2004-2008 гг.). Таким образом, объем производства молока в СХО увеличится против 2009 г. на 19,8%. При среднегодовом поголовье молочных коров в СХО примерно на уровне 2006г. – 44 тыс. гол. (уровень 2010 г. – 39,8 тыс. гол.), удой в расчете на корову составит 3680 кг, или 122,6% к 2009 г.

Второй сценарий (интенсивный) рассчитывался при помощи корреляционно-регрессионного анализа в сочетании с трендовыми моделями. При прогнозировании количественных параметров производства молока в СХО Кабардино-Балкарской Республики использовались данные за 2009 г. по развитию молочного скотоводства в 8 административных районах республики. При определении прогнозных показателей производства молока в СХО региона при помощи корреляционно-регрессионного анализа в качестве У была взята реализация молока от 100 коров в тоннах. Для определения значений У с помощью регрессионной модели исследовались следующие факторы, предположительно влияющие на значение У:

- x_1 – товарность молока, %;
- x_2 – приплод телят на 100 маток, гол.;
- x_3 – расход кормов на корову в год, ц к.ед.;
- x_4 – производство молока на 100га сельхозугодий, т.

В регрессионную модель фактической зависимости в 2014 г. объемов реализации молока от 100 коров (У) вошло три фактора (x_1, x_2, x_3):

$$Y = -377,82 + 1,95x_1 + 0,063x_2 + 11,76x_3 \quad (1)$$

Коэффициент корреляции $R = 0,99$ свидетельствует о достаточно высоком уровне связи, коэффициент детерминации $R^2 = 0,98$ показывает, что свыше 98% изменений объемов реализации молока от 100 коров зависит от включенных в модель факторов. Проведем прогнозный расчет реализации молока от 100 коров на 2016г. на основе данной регрессионной модели (1). Значения факторов, принятые в прогнозе на 2016 и 2019 гг., определены с помощью трендовых расчетов и приведены в Табл.2.

Подставив в уравнение (1) данные из Табл.2 (прогнозные значения на 2012г.), получаем:

$$Y = -377,82 + 1,95 \times 89,8 + 0,063 \times 84 + 11,76 \times 47,1 = 356\text{т}$$

В 2016г. среднегодовое поголовье молочных коров в СХП республики должно стабилизироваться примерно на уровне 2013 г. (44 тыс. гол.), а производство молока от 1 коровы (по уравнению регрессии с учетом товарности молока) – 3960 кг. Таким образом, общее производство молока в сельхозорганизациях может составить 174,2 тыс.т (3960 кг × 44000), у населения и фермерских хозяйств – 850,5 тыс.т, а всего по КБР 1024,7 тыс.т.

Таблица 2

Прогнозные значения факторов (x) на 2016 и 2019 годы по КБР (молоко)

Годы	У	X ₁	X ₂	X ₃
Расчетные на перспективу				
2016	372,0	89,8	84,0	47,1
2019	432,0	92,0	85,0	51,0

В третьем сценарии использовалось имитационное моделирование, в процессе которого в имитационных моделях учитывалось возможное влияние внешнеэкономических факторов (Табл.3).

I сценарий: $Y = -377,8 + 1,95 \times 90 + 0,063 \times 83 + 11,76 \times 48,4 = 372$.

II сценарий: $Y = -377,8 + 1,95 \times 91 + 0,063 \times 83 + 11,76 \times 50,0 = 392$.

III сценарий: $Y = -377,8 + 1,95 \times 92 + 0,063 \times 84 + 11,76 \times 51,7 = 415$.

Таблица 3

Расчет прогноза реализации молока на 100 коров на 2016 г. по имитационным (сценарным) вариантам

		азовый вариант	Сценарные варианты		
			I	II	III
x ₁	Товарность молока, % % к базовому варианту	89,8 100,0	90 100,2	91 101,3	92 102,4
x ₂	Приплод телят на 100 коров, гол. % к базовому варианту	84 100,0	83 98,8	83 98,8	84 100,0
x ₃	Расход кормов на корову, ц к.ед. % к базовому варианту	47,1 100,0	48,4 102,8	50,0 106,2	51,7 109,8
У	Объем реализации молока на 100 коров, т % к базовому варианту	356 100,0	372 105,3	392 110,3	415 115,4
	Справочно: удой на корову, кг % к базовому варианту	3960 100,0	4130 104,3	4300 108,6	4500 113,6

Таким образом, с использованием различных методических подходов разработаны три сценария развития молочного скотоводства в КБР на 2016г.: I – инерционный; II – интенсивный; III – оптимистический

Таблица 4

Сценарный прогноз производства молока в хозяйствах всех категорий (ВКХ) и сельхозорганизациях (СХО) КБР в 2016 г., тыс.т.

Сценарии прогноза	Фактическое производство молока в 2014г.		Прогноз на 2016г. с использованием трендовых моделей		2016г в % к 2014г	
	ВКХ	в т.ч. СХО	ВКХ	в т.ч. СХО	ВКХ	в т.ч. СХО
	912,3	122,6	х	х	х	х
1. Инерционный	х	х	952,3	162,0	104,4	132,1
2. Интенсивный	х	х	1024,7	174,2	112,3	142,1
3. Оптимистический	х	х	1068,8	181,7	117,2	148,2

Используя вышеуказанные методические приемы и сценарные условия, сделаны прогнозные расчеты производства молока в регионе на 2019 г. Первый сценарий основан также на трендовом (имитационном)

моделировании. Расчет показал, что производство молока во всех категориях хозяйств региона может составить к 2019 г. 966,2 тыс.т (105,9% к 2013г.), При среднегодовом поголовье молочных коров в СХО на уровне 44 тыс. гол., средний удой в расчете на корову составит 3755 кг, или 125,1% к 2014 г.

В 2019 г. согласно сценарным вариантам общее потребление молока может составить 1098,5; 1271,0 и 1296,9 тыс.т, что означает потребление на душу населения, соответственно, 269, 311 и 317 кг против 239 кг в 2013г.

Таким образом, даже по самому оптимистическому сценарию потребление молока будет обеспечено собственным производством на 90,2% в 2016 г. и на 90,0% – в 2019 г.

Список литературы

1. Адаева Х.Н., Садуева М.А., Дикинов А.Х., Абитов М.М. Прогнозирование количественных параметров и потребности использования продовольственных ресурсов региона / Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков. Материалы Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 151-157.
2. Губачиков Б.А., Дикинов А.Х., Дикина А.А. Экономико-математическая модель прогнозирования структурных изменений в агропромышленном комплексе / Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 189-193.
3. Мисаков В.С., Куянцев И.А., Казанчева Х.К., Дикинов А.Х., Кильчукова А.Л., Эфендиева А.А., Сабанчиев А.Х., Мисаков А.В., Абаев Р.М. Прогнозирование и оценка возможностей устойчивого развития проблемных регионов / Под научной редакцией В.С. Мисакова. ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик, 2015.
4. Дикинов А.Х., Деркач Е.Г. Многоуровневый механизм определения интегральных показателей развития видов сельскохозяйственной деятельности в регионах // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 108-113.
5. Дикинов А.Х., Садуева М.А. Организационно-экономическая модель регионального оптового продовольственного рынка // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 5 (61). С. 112-117.
6. Дикинов А.Х., Загазежева О.З., Марзоева Э.О. Управление социально-экономическими системами региона с позиции конкурентных преимуществ // В сборнике: Проблемы и перспективы развития менеджмента и предпринимательства в России Сборник докладов V международной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону. РАХиГС ЮРИ-Ф. 2013. С. 227-231.
7. Дикинов А.Х., Дикина А.А., Эльгукаева Л.А. Механизм привлечения инвестиций как фактор устойчивости реального сектора региональной экономики // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2012. № 2. С. 103-108.
8. Дикинов А.Х., Архестова З.З., Дикина А.А. Исследование понятия "экономический рост и развитие" // В сборнике: Современные информационные технологии в экономической деятельности Материалы IV международной научно-практической конференции. 2011. С. 32-39.

РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

¹Дикинов А.Х., ²Гайрабеков И.Г., ²Мишиева А.Т., ²Ялмаева М.А.

¹д.э.н., профессор, в.н.с. Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН

²Грозненский государственный нефтяной технический университет

Инженерная, транспортная, природоохранная и рыночные отрасли сельской инфраструктуры представляют собой сферу экономики, обеспечивающую за счет своих услуг (энергоснабжение, транспортные коммуникации, проведение транзакций, охрана окружающей среды и т.п.) устойчивое функционирование отраслей материального производства и социальной сферы сельских поселений и межселенных территорий.

В современных условиях хозяйствования и функционирования сельской производственно-хозяйственной, социально-экономической, инженерно-технической, транспортно-логистической инфраструктуры происходит через инструменты софинансирования за счет бюджетов Российской Федерации и территорий РФ. Например, в рамках ФЦП «Социальное развитие села до 2018 года», предполагает за счет совместных источников

финансирования инвестировать в развитие сельской инфраструктуры целевых бюджетных ассигнований в пределах 215,1 млрд. руб. Это обеспечит приведение в необходимый, качественный статус нормативно-техническое состояние более 51,2 тыс. км сельских автомобильных дорог, проложить 132,8 тыс. км водопроводов, существенно расширить емкость современной оптоволоконной связи на 1,9 млн. номеров и т.д.

Данная программа развития макрорегиона Юга России была дополнена внутри региональными программами. Основная цель ФЦП «Юг России (2008-2018 годы)», является снятие инфраструктурных ограничений в развитии экономики Северо-Кавказского макрорегиона России. На эти цели планируется направить более 62,4 млрд. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета - 7,3 млрд. руб., средств бюджетов территорий, входящих в состав Северо-Кавказского макрорегиона России - 2,1 млрд. руб., внебюджетных источников - 36,4 млрд. руб.

Принятые в отношении России ограничительные санкции в купе с воздействием на социально-экономическую систему мирового финансово-экономического кризиса способствовало выработке целого комплекса антикризисных мер реагирования. Так, ввиду дефицитности местных бюджетов Правительством России уже снижена доля минимального участия бюджетов субъектов Российской Федерации структуры с 20% до 5% годового размера финансирования инфраструктурных проектов. При оптимизации расходов федерального бюджета финансирование ФЦП «Социальное развитие села до 2018 года» снижено на 10 млрд. руб.

Поэтому необходимо новая организация внебюджетного финансирования как по его источникам (введение платы для иногородних потребителей, выпуск инфраструктурных облигаций и т.п.), так и по диверсификации объектов вложения средств на основе новых энергосберегающих, не капиталоемких технологий, наносящих минимальный ущерб окружающей среде посредством привлечения к решению этой проблеме научно-исследовательских институтов механизации и электрификации РАСХН и Министерства сельского хозяйства России.

Исходя из вышесказанного, следует вести разработку антикризисных программ устойчивого развития инфраструктуры. Разработка программ перехода к устойчивому развитию сельских территорий представляет собой последовательность мер, включающих:

- выбор стратегического направления развития инфраструктуры сельской территории на основе комплексного инвестиционного Гар –анализа и выявления «критических точек» в уровне обеспеченности территории ее услугами, преодоление которых создает условия для резкого роста степени использования инвестиционного потенциала посредством привлечения стратегических инвестиций;
- разработку организационно-экономического механизма развития территории, включающего установления источников и объемов финансирования инфраструктуры, формирование системы частно-государственно-муниципального партнерства;
- прогнозные расчеты объемов привлечения инвестиций, развития производства и социальной инфраструктуры, размеров создания новых рабочих мест; роста уровня жизни сельского населения, определение коммерческой и бюджетной эффективности мероприятий.

Начальным этапом выбора стратегии развития территории является установление количественных параметров инвестиционного потенциала, определяемого размером дифференцированной земельной ренты. Ее высокий уровень определяется: наличием уникальных природных благ, естественным плодородием сельскохозяйственных угодий, рекреационным потенциалом (особый климат, благоприятный для здоровья; источники минеральных вод и лечебных грязей и т.п.), а также относительной экономией транспортных издержек, вследствие его благоприятной транспортной доступности и развитого инженерного обустройства территории.

Для удаленных сельских территорий, не имеющих рекреационного потенциала, промышленных лесонасаждений, месторождений полезных ископаемых, но с благоприятными почвенно-климатическими условиями главная стратегия - интенсивное развитие объектов АПК («агропромышленный» кластер).

Однако при этом надо учитывать, что, например, при развитии сельского туризма совокупный рекреационный продукт (посещение и потребление продукции объектов сельского хозяйства, охотничьих и рыболовных баз) должен быть эксклюзивным по качеству и цене, а также иметь позитивное воздействие для здоровья (предлагаемая продукция общественного питания и сельского хозяйства должна быть экологически чистой и обладать лечебными свойствами).

Полное вовлечение в инвестиционный процесс ресурсов территории возможно только при устойчивом развитии сельской инфраструктуры. Однако высокая степень износа инфраструктурных объектов является «критической точкой» в развитии большинства сельских территорий. Ее преодоление осуществляется посредством инвестиций в развитие инфраструктуры до уровня, при котором обеспечивается нормальное

функционирование как объектов туристического бизнеса, так и устойчивое развитие всего сельского поселения.

Ввиду мирового финансово-экономического кризиса вероятность поступления бюджетных средств на развитие инфраструктуры резко понижается. Поэтому необходимые объемы финансирования могут быть получены только за счет развития частно-государственно-муниципального партнерства. Его организационно-экономический механизм можно построить в рамках реализации пилотного проекта «Развитие сельского туризма в сельском поселении», предусматривающего необходимое развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры.

Методика и программное средство построены на основе финансовой балансовой рекурсивной имитационной модели, использующей в качестве исходной информации показатели исходного состояния сельской территории, прогноз численности населения сельской территории, удельные инвестиции в основной капитал, нормы формирования доходных и расходных статей местных бюджетов, а также параметрами активной инвестиционной политики, обеспечивающей приток дополнительных инвестиций. Они позволяют исследовать возможности сбалансированного развития сельских территорий, уровень обеспечения планируемых изменений социально-экономических показателей финансовыми ресурсами, определить интегральный индекс устойчивого развития и обеспечить рациональное использование средств, направляемых на сельское развитие.

Список литературы

1. Дикинов А.Х., Хончукаева Л.В. Проблемы развития логистического аутсорсинга в Российской Федерации // Вестник Мордовского университета. 2014. Т. 24. № 4. С. 94-102.
2. Дикинов А.Х., Деркач Е.Г. Многоуровневый механизм определения интегральных показателей развития видов сельскохозяйственной деятельности в регионах // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 108-113.
3. Дикинов А.Х., Гайрабеков И.Г., Эльгукаева Л.А. Формирование и реализация конкурентных преимуществ региональной экономики // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 2 (58). С. 53-58.
4. Дикинов А.Х., Дикинова А.А. Современные приоритеты развития агроэкономики // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 1. С. 79-84.
5. Дикинов А.Х., Хасиева Т.А. Проблемы социо-эколого-экономической асимметрии уровня развития регионов под влиянием макроэкономических тенденций // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 1. С. 85.
6. Дикинов А.Х., Каплина А.В., Хуранова З.Б. Направления государственной поддержки процесса региональной кластеризации на отсталых территориях // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-4 (52-4). С. 448-450.
7. Дикинов А.Х., Сахтуева М.В., Загазежева О.З., Дикинова А.А., Хасиева Т.А. Структурные и динамические трансформации регионального экономического пространства // Монография. ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик, 2013.
8. Мисаков В.С., Куянцев И.А., Казанчева Х.К., Дикинов А.Х., Кильчукова А.Л., и др. Прогнозирование и оценка возможностей устойчивого развития проблемных регионов / Под научной редакцией В.С. Мисакова. ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик, 2015.

УПРАВЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКИМИ УСЛУГАМИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В РЕГИОНЕ

Коробкова О.К.

Хабаровская государственная академия экономики и права, г.Хабаровск

Одним из показателей структурных преобразований здравоохранения, направленных на повышение эффективности здравоохранения, является развитие национальной системы высокотехнологичной медицинской помощи, включающей в себя применение новых сложных и инновационных методов лечения, а также ресурсоемких методов лечения с научно доказанной эффективностью, в том числе клеточных технологий, роботизированной техники, информационных технологий и методов геномной инженерии, разработанных на основе достижений медицинской науки и смежных отраслей науки и техники [1].

Начиная с 01.01.2015 г. порядок оказания высокотехнологичной медицинской помощи установлен Приказом Министерства здравоохранения России от 29.12.2014 г. № 930н «Об утверждении Порядка организации оказания высокотехнологичной медицинской помощи с применением специализированной информационной системы», согласно которому высокотехнологичная медицинская помощь оказывается в следующих условиях: в дневном стационаре (в условиях, предусматривающих медицинское наблюдение и лечение в дневное время, но не требующих круглосуточного медицинского наблюдения и лечения) и стационарно (в условиях, обеспечивающих круглосуточное медицинское наблюдение и лечение).

Высокотехнологичная медицинская помощь оказывается медицинскими организациями в соответствии с перечнем видов высокотехнологичной медицинской помощи, утв. Министерством здравоохранения РФ [1]. Ежегодно Министерство здравоохранения России формирует государственный заказ с учётом заявленной субъектами РФ потребности населения.

Таблица 1

Динамика потребности в высокотехнологичной медицинской помощи согласно заявкам субъектов РФ и её удовлетворённости с 2008 по 2011 г.[3]

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Потребность в оказании высокотехнологичной медицинской помощи, тыс. чел.	236,5	286	333	388,1
Удовлетворённость потребности населения в высокотехнологичной медицинской помощи, %	91,1	89	87	83,1

Приведенные данные свидетельствуют о росте потребности населения в оказании данных медицинских услуг на 64,1 % и снижении удовлетворённости потребности населения в связи с недостаточной доступностью высокотехнологичной медицинской помощи (Табл.1). Объёмы медицинских услуг при оказании высокотехнологичной медицинской помощи с 2008 по 2011 г. возросли на 49,6 %, финансирование в текущих ценах увеличилось на 84,7 % (Табл.2).

Таблица 2

Динамика объёма высокотехнологичной медицинской помощи и финансирование расходов [3]

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Объём оказанной высокотехнологичной медицинской помощи (число пролеченных больных), тыс. чел.	215,5	254,6	289,7	322,5
Объём финансирования высокотехнологичной медицинской помощи в текущих ценах, млрд. руб.	24,2	30,5	37,2	44,7

С 2015 г. финансовое обеспечение высокотехнологичной медицинской помощи осуществляется за счет средств обязательного медицинского страхования. При этом, с 2015 года оплата всей высокотехнологичной медицинской помощи осуществляется по «полному тарифу», включая все статьи затрат.

Одним из приоритетных направлений работы здравоохранения Сахалинской области, в соответствии с Государственной программой «Развитие здравоохранения в Сахалинской области на 2014 – 2020 годы», в 2014 году является оптимизация стационарной помощи и развитие высокотехнологичной медицинской помощи. В соответствии с постановлением правительства РФ от 28.11.2014 № 1273 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» с 2015 года высокотехнологичная медицинская помощь оказывается в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Показатели стационарной помощи Сахалинской области представлены в Табл.3.

Таблица 3

Показатели стационарной помощи Сахалинской области за 2013-2014г.[4]

Показатели	Период	
	2013 г.	2014 г.
Число коек, всего (абс.)	5961	5650
Число коек без сестринского ухода, (абс.)	5710	5404
Обеспеченность койками на 10000 населения (коек)	120,84	115,1
Средняя длительность пребывания больного на койке (дни)	13,9	13,6
Оборот койки (количество больных пролеченных в течение года)	23,84	24,17

По области коечный фонд был сокращён на 5,2 % (311 коек), коечный фонд составляет 5650 коек. Обеспеченность койками на 10 тыс. населения в 2014 году сохраняется высокой и составляет 115,1, что ниже 2013 года – 120,8 и выше показателей по РФ и ДВФО (РФ 2012г. – 84,1, ДВФО – 93,3). Показатель средней длительности лечения больного в стационаре с учетом работы коек сестринского ухода по области составил 13,6 дней (при плане - 12,9 дней). Оборот койки 24,14. В 7 муниципальных образованиях области имеется 246 коек в составе отделений сестринского ухода.

В Сахалинской области количество пациентов, которым была оказана высокотехнологичная медицинская помощь, с 2013 г. увеличилось на 19,5 % и составило 2703 человек в 2014 г. (Рисунок 1)[4].

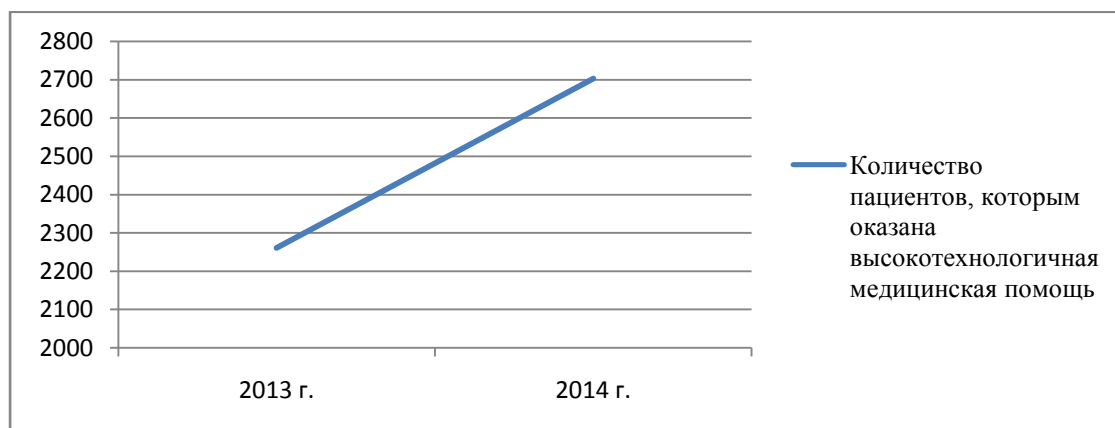


Рис.1. Объёмы оказания высокотехнологичной медицинской помощи в Сахалинской области

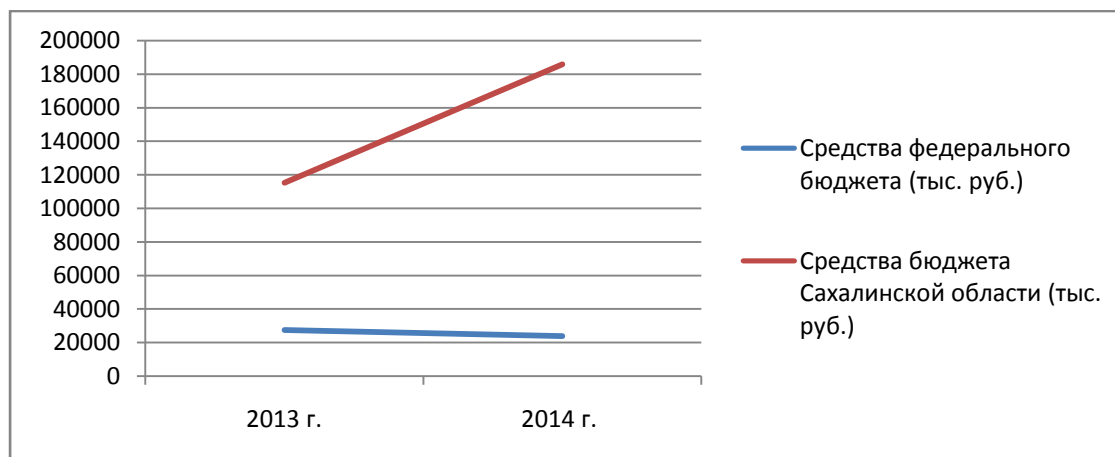


Рис.2. Финансовое обеспечение высокотехнологичной медицинской помощи

В федеральных медицинских организациях высокотехнологичная медицинская помощь оказана 1188 пациентам. В учреждениях здравоохранения области высокотехнологичная медицинская помощь оказана 1515 пациентам, что на 44,8% больше 2013 года (в том числе 625 пациентам за счет средств обязательного медицинского страхования).

Высокотехнологическая медицинская помощь в регионе оказывалась за счёт средств федерального бюджета и бюджета Сахалинской области (Рисунок 2). Финансовое обеспечение высокотехнологичной медицинской помощи: за счёт средств федерального бюджета уменьшилось на 12,6 % и составило в 2014 г. 23933 тыс. руб.; за счёт средств бюджета региона увеличилось на 63 % и составило в 2014 г. 185881,4 тыс. руб. [3].

Таким образом, одна из главных целей государственной политики в области охраны здоровья граждан Российской Федерации – повышение доступности для населения высокотехнологичной медицинской помощи. Дальнейшее развитие высокотехнологичной медицинской помощи в регионах требует дополнительного увеличения финансирования, подготовки квалифицированных специалистов, оснащения медицинских организаций дорогостоящим медицинским оборудованием.

Список литературы

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации : Федеральный закон № 323 – ФЗ от 21 ноября 2011 г. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.08.2015).
2. Закон Сахалинской области от 12.12.2014 № 82-30 "О бюджете территориального фонда обязательного медицинского страхования Сахалинской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов". URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.08.2015).
3. Общественное здоровье и здравоохранение. [Текст] : Национальное руководство / под ред. В.И. Стародубова, О.П. Щепина и др. – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 624 с.
4. <http://www.sakhalin.biz/news/finance/97867/>(дата обращения 10.08.2015).

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПЕРСОНАЛА К УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ИННОВАЦИЯМ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ В ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

¹Кайль Я.Я., ²Бахрачева Ю.С.

¹Волгоградский государственный социально-педагогический университет, г.Волгоград

²Московский государственный университет путей сообщения, Волгоградский филиал, г.Волгоград

В современном мире организациям (промышленным предприятиям) для того, чтобы приспособиться к постоянно меняющимся условиям, необходимо чутко реагировать на эти изменения, успевать оперативно и адекватно реагировать на них.

Внедрение управленческих инноваций в организации подразумевает изменение практически каждого элемента системы, всех связей между элементами. Однако, как известно, всегда существуют факторы, замедляющие этот процесс. Одним из самых важных факторов, замедляющих процесс внедрения управленческих инноваций, является сопротивление изменениям со стороны работников компании.

Переход на новый уровень организационного развития сопровождается существенными изменениями для её персонала, меняются:

- задачи деятельности – ассортимент продукции и услуг, потребители и поставщики;
- технологии, оборудование, материалы;
- управленческие структуры и процессы принятия решений, информационные системы;
- корпоративная культура - ценности, традиции, неформальные отношения, мотивы и процессы, стиль

руководства;

- люди - компетентность, отношения, мотивация;
- эффективность работы организации - финансовая, экономическая, социальная.

Рассмотрим основные причины неприятия нововведений:

- боязнь ухудшения условий труда, оплаты, увеличения нагрузки и т.д.;
- отсутствие убежденности в необходимости изменений из-за неясности в целях преобразований;
- недовольство переменами, насаждаемыми сверху без права высказать своего мнения;
- неожиданность подготавливаемых руководством действий, важных перемен;
- страх перед неизвестностью: «лучше серое настоящее, чем светлое будущее»;
- нежелание иметь дело с непопулярными проблемами - особенно для руководителей организации,

которые даже понимают, что не смогут делать это вечно;

- страх перед неудачей приспособиться к изменениям, повысить эффективность работы в новой ситуации;
- нарушения установленного порядка, привычек и взаимоотношений;
- отсутствие уважения и доверия к лицу, проводящему изменения.

Реальные изменения невозможны без перемен в ценностях и отношении людей (персонала) к происходящим процессам. Организационные изменения – шанс освоить новые возможности личностного роста, поскольку:

- обучение позволяет чувствовать себя более уверенным,

- информирование сотрудников о шансах проявить себя, вытекающих из предстоящих стратегических изменений, позволяет преодолеть барьеры изменения места работы, застоявшегося социального уюта,
- четкая постановка целей и задач усиливает ресурс ответственности и позволяет проявить себя в качестве лидера.

Осознание командной ответственности за результаты деятельности способствует взаимопониманию сотрудников и их совместной деятельности на благо предприятия.

Можно также выделить три базовых принципа проведения изменений:

- ожесточеннее всего сопротивляются переменам именно те, кто больше всего в них нуждаются;
- сопротивление изменениям - следствие неверной технологии их осуществления;
- пассивное неприятие изменений часто связано с прошлым опытом: люди, уже пережившие массу реорганизаций, которые не принесли пользы, становятся особенно подозрительными.

Можно выделить четыре стадии сопротивления вхождению сотрудника предприятия в изменения:

1. Отрицание (Почему мне, а не кому-нибудь другому? А мне это нужно?).
2. Агрессивность, злость (Не трогайте меня!).
3. Торги (А что мне за это будет?).
4. Опустошение, безразличие.

Затем наступает пятая стадия - Принятие изменений.

Для успешного преодоления этого сопротивления необходимо знать базовые принципы:

- ожесточеннее всего сопротивляются переменам именно те, кто больше всего в них нуждаются;
- сопротивление изменениям - следствие неверной технологии их осуществления;
- пассивное неприятие изменений часто связано с прошлым опытом: люди, уже пережившие массу реорганизаций, которые не принесли пользы, становятся особенно подозрительными.

По мнению авторов для более эффективного внедрения управленческих инноваций персоналу необходимо дать возможность:

- приобретать новые знания,
- получать больший объем информации,
- решать новые управленческие задачи,
- совершенствовать профессиональные навыки,
- менять рабочие привычки, ценности и отношение к состоянию организации.

Список литературы

1. Бахрачева, Ю.С. Исследование инновационного потенциала холдинга ОАО «Российские железные дороги» / Ю.С. Бахрачева, Е.В. Акатова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. – 2014. – № 5. – С. 6-11.
2. Гапоненко, Ю.В. Инновационные процессы в инфраструктурном обеспечении экономического роста региона [Текст] / Ю.В. Гапоненко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. - 2014. - № 1. - С. 6-10.
3. Кайль Я.Я., Бахрачева Ю.С. Метод «бережливого производства» как инновационный процесс в Волгоградском отделе материально-технического обеспечения ОАО «РЖД» // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 6-3. – С. 711 - 714
4. Кайль, Я.Я. Специфика разработки и реализации программ социально-экономического развития на региональном уровне [Текст] / Я.Я. Кайль, В.С. Епинина // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2014. – № 3. – С. 42-49.
5. Медведев, Р. С. Применение статистических методов управления качеством для оптимизации производства по ремонту пути / Р. С. Медведев, Ю. С. Бахрачева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10, Инновационная деятельность. -2014. -№ 3 (12). -С. 93-97.
6. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства/ Тайити Оно; Пер. с англ [Текст].- М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2014. – 192 с.
7. Семенова, Л.М. Анализ закономерностей последовательного развития явлений самоорганизации на предприятиях / Л.М. Семенова, В.Б. Хлебников, Ю.С. Бахрачева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10, Инновационная деятельность. – 2013. – № 2. – С. 49–56.
8. Jas I., Sedlar J., Zaytsev A.A., Zaytsev A.V.Principles of creating a cost-cutting strategy at an enterprise by means of the lean production concept // E & M: Economie a Management. – 2013. – Т. 16. – № 3. – С. 75-84.

СЕКЦИЯ №23.**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ****РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ
В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)****Мостахова Т.С.**

Якутский научный центр Сибирского отделения РАН, г. Якутск

Основной тенденцией современного демографического развития в Республике Саха (Якутия) является стабилизация численности населения практически на одном уровне с некоторыми колебаниями в отдельные годы. Она сменила сокращение численности, которое отмечалось на протяжении последних десятилетий с 1991 г. этого был миграционный фактор. Миграционный отток за пределы республики по своей абсолютной величине практически превосходил естественный прирост. Только в 2014 году соотношение несколько изменилось: естественный прирост (8835 чел.) стал превышать по абсолютному значению миграционную убыль (-6708 чел.).

В естественном движении основными тенденциями остаются сохранение высокой рождаемости и в то же время высокой смертности населения.

По общему коэффициенту рождаемости Якутия находится в первой десятке субъектов Российской Федерации, занимает 1-е место в Дальневосточном федеральном округе. Предпринятые меры по стимулированию рождаемости оказали непосредственное воздействие на динамику суммарного коэффициента рождаемости. К 2014 г. этот показатель увеличился на 27% по сравнению с 2000 г. (Табл.1). Воспроизводство в регионе превысило порог простого замещения поколений.

Таблица 1

Динамика основных демографических показателей в Республике Саха (Якутия)

Показатели	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/ 2000
Численность населения, тыс. чел.	616,0	609,5	616,8	614,6	617,1	620,5	622,7	1,01
Коэффициент рождаемости, ‰	13,7	14,2	16,8	17,1	17,8	17,5	17,8	1,30
Суммарный коэффициент рождаемости	1,77	1,74	2,00	2,06	2,17	2,17	2,25	1,27
Коэффициент младенческой смертности, ‰	17,6	10,6	7,2	6,3	9,6	9,6	7,9	0,45
Общий коэффициент смертности, ‰	9,7	10,2	9,8	9,4	9,3	8,7	8,6	0,89
Коэффициент естественного прироста, ‰	4,0	4,0	7,0	7,7	8,5	8,8	9,2	2,30
Коэффициент миграционного прироста, ‰	-6,7	-5,3	-7,4	-10,2	-8,7	-9,6	-7,7	1,15
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	63,66	64,68	66,75	67,67	67,93	69,13	69,81	1,10
оба пола								
мужчины	57,90	70,27	60,97	61,88	62,37	63,54	64,34	1,11
женщины	58,66	71,54	73,13	73,96	73,89	75,00	75,50	1,29

Существенной чертой рождаемости остается достаточно высокий показатель внебрачных рождений. Увеличение числа нерегистрируемых браков и внебрачных рождений – тенденция, которая находится в русле второго демографического перехода и имеет универсальный характер, косвенно отражая распространенность

иных, нежели официальные, форм брака. В Якутии, в отличие от России в целом, внебрачная рождаемость не уменьшается: в 2000 г. ее удельный вес составлял 32,7%, в 2013 г. – 36,6%.

Если в РФ этот показатель постоянно снижается, начиная с 2006 года, то в республике Саха (Якутия) он практически не изменяется, причем с уровнем, намного превышающим в среднем по федерации (в 2013 г. – 23%).

Высокая смертность населения является основным барьером к увеличению естественного прироста. Только по женскому населению ожидаемая продолжительность жизни превышает уровень в 70 лет, рекомендованный ВОЗ [5,81-84]. Значимое улучшение характерно для младенческой смертности. В Республике Саха (Якутия) в целом за 2000-2014 гг. этот показатель сократился почти в 2 раза. Тем не менее общий ее уровень достаточно высок даже по сравнению со среднероссийским уровнем.

В благополучной, на первый взгляд, динамике общего коэффициента смертности населения, существенна специфика возрастной структуры населения республики с низкой долей пожилого населения, которое имеет самые высокие показатели смертности. Если в качестве стандарта принять возрастную структуру населения Российской Федерации, то стандартизованный коэффициент смертности населения Республики Саха (Якутия) окажется выше фактического [3,163-167]. Еще один негативный факт в области смертности населения, усугубляющий проблемы демографической безопасности региона – это т.н. сверхсмертность мужчин. На протяжении многих лет показатели смертности мужчин выше, чем у женщин. Причем превышение смертности мужчин над смертностью женщин не сокращается.

Низкий уровень ожидаемой продолжительности жизни – доказательство не только плохого состояния здоровья, но и социального неблагополучия в целом. Один из его индикаторов – это высокая доля умерших от несчастных случаев, отравлений и травм в структуре причин смерти. Длительное время сохраняется существенный удельный вес смертности в результате алкогольного опьянения. Ситуационный анализ в сфере смертности приводит к необходимости разработки мер региональной политики по снижению смертности, в первую очередь увеличение продолжительности жизни населения за счет реализации резервов предотвратимой смертности от социально обусловленных экзогенных причин, а также увеличение продолжительности здоровой (активной) жизни, путем сокращения заболеваемости от тех же причин, а также – травматизма [4, 1-18].

Несмотря на проблемы в сфере смертности населения Республика Саха (Якутия) остается одним из немногих регионов России со стабильным положительным естественным приростом населения. Минимальные показатели разницы между уровнем рождаемости и смертности населения были зарегистрированы в республике в 1999 г. В последние годы отмечается повышение общего числа рождений, снижается смертность населения. В итоге это формирует достаточно большой рост коэффициента естественного прироста.

Специфическим демографическим процессом, занимающим особое место, является миграция населения. В отличие от естественного движения с его достаточно инерционным характером миграции свойственна более высокая степень реагирования на те или иные факторы. В результате миграционные потоки активно и быстро воздействуют на демографическую ситуацию, изменяя численность населения, структуру населения по возрасту и полу, другие демографические характеристики.

Дальневосточный регион в отличие от федерации в целом на протяжении последних 2-х десятилетий теряет свое население, хотя отрицательный коэффициент сальдо миграции несколько снизился. Еще более сложное положение отмечается в Республике Саха (Якутия). Хотя в последние годы коэффициент миграционного оттока снижается, но, тем не менее, он остается в 2 раза большим, чем по Дальневосточному федеральному округу в целом.

Региональная специфика воспроизводства населения в республике во многом связана с особенностями возрастной структуры, в которой отмечается более высокая доля населения в трудоспособном возрасте, низкий удельный вес пенсионеров и более высокая доля детей. Современные изменения структуры населения, связанные с демографическим старением в результате миграционного оттока и сокращения рождаемости выразились в существенном снижении доли детей и росте удельного веса в структуре населения лиц старше трудоспособного возраста. Общее соотношение в распределении населения по возрасту характерно практически для всех регионов России: происходит сокращение доли детей при одновременном росте удельного веса пожилого населения. В то же время вследствие высокой рождаемости доля детей все же гораздо выше, чем по России в целом.

Как регион, имеющий разнообразный национальный состав жителей, Якутия характеризуется отчетливой этнической спецификой воспроизводства населения. Например, при более высокой рождаемости у женщин-якуток по сравнению с русскими наблюдается в то же время высокая доля женщин, вообще не имевших детей. Определенную роль в этом играют особенности брачного поведения коренного населения, у которого отмечается высокий уровень безбрачия, т.е. значительный удельный вес населения, никогда не состоявшего в браке [1, 94-112; 2, 35-36].

Таким образом, в Республике Саха (Якутия) воспроизводство населения в Якутии имеет четко выраженную региональную специфику. Происходят значительные трансформационные процессы в воспроизводстве населения, что актуализирует выработку новых подходов к сохранению демографической безопасности.

Список литературы

1. Мостахова Т.С. Этническая специфика демографического развития в Республике Саха (Якутия) // Этническая демография. Сборник статей. Под редакцией И.А.Даниловой, О.А.Хараевой. Серия Демографические исследования. Вып. 17. М., МАКС Пресс. С.94-112
2. Мостахова Т.С., Туманова Д.В. Республика Саха (Якутия): роль этнического фактора в демографическом развитии //Человек и труд. -2009.- № 7. - С. 35-36.
3. Пахомов А.А., Мостахова Т.С. Трансформация демографических процессов в Якутии // Регион: экономика и социология. – 2014. - № 1. - С.163-176.
4. Стародубов В.И., Михайлов А.Ю., Иванова А.Е. Подходы к разработке программ по снижению смертности на региональном уровне // Социальные аспекты здоровья населения. - 2011. - Т. 20. - № 4. - С. 1-18.
5. Туманова Д.В. Смертность в трудоспособном возрасте в Республике Саха (Якутия) // Социально-экономические, демографические и исторические исследования на Севере России: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (24-25 декабря 2013 г., Сыктывкар): в 2 ч. – Сыктывкар, 2013 – Ч.II – 162 с. С.81-84.

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**



Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н, профессор, декан факультета

Весна на Кавказе

Весна идёт незаметно –
Не объявляет её никто.
Возможно, так уместно,
Но птички щебечут что?
Первой ласточка запоёт,
Аль раньше удод кукует.
Глину и воду кто несёт?–
Кукушка очаг не строит!
Индивидуален их приют
И соловья не зазывают,
Так никого не слушают,
А люди, звери танцуют.
Позже бабочки слетают,
Посмотрят и помечтают.
Те и этим не помогают –
Без единства страдают.
Сидит в Таргиме¹ орёл,
Суверенитет поглядел,

Семье гнездо смотрел,
Слыша чабана свирель.
На работе же он играет
И инструмент стругает.
Горец всё это понимает –
Ингуш башню обнимает.
Не громко поёт,
У него здесь обет –
Отару пасти может,
За весну не отдыхает.
Птичек слушать умеет,
Чадам горы он покажет.
Горянка Дали покраснеет
В экономике толк познает.
Грустной быть не привыкает,
Про дефолт, кризис не читает.
Благо мораль нравов почитает,
Поэтому Кавказ мой расцветает

.1 Зброшенное сельское поселение в высокогорном Джейрахском районе Республики Ингушетия.

Краса и на день заряжённый,
Когда весной с пяти на ногах.
Помолился и вдохновлённый –
О правде подумаешь в стихах.
Но не бывают разумнее в лето –
Ни нравы, ни комплексы в нас.
Они ж бывают очень нарочито,
Переворачивая жизнь напоказ.

Осень идёт, щекотливо вокруг,
Материально мы стали богаче.
Жил бы так ингушский Округ,
Молясь утрами овощам и бахче.
Холодные мысли зимы наводят –
Думаю, как бы и чем согреться.
Экономисты вектор расправят,
Чтобы товарооборот не сбился.

Техники вокруг навалом,
Не знаешь даже куда деть.
Списал бы её одним махом –
Лучше на лошадь пересестъ.
Калькулируй, друг, экономист,
Куда деваем столько энергии?
Ведь прожил даже Адам Смит –
Без углеводородных ускорений.

Даёт крокодил совет медведю, –
Ты, мол, Мишка поедай рыбку,
Не задирай бедняцкую корову,
Оставь ульи, зачем ешь мёду?
Процентов десять, хотя скинь –
Ведь не смертельно, прикинь.
Очень внял всеядный лесник –
Поучения зелёного рептилия.

Приходит осень торопливо,
Потом сделает ход хромого –
Показ "бабье лето" немного,
После к зиме уходит строго.
Погрустят так люди полгода:
Появятся весна, тепло, ягода.
Подумать только – всё ожило,

Маленький ёжик богат иголками –
Не скупой, не трус и не глупый он.
Змею нагоняет короткими ножками –
От ползучих и грызунов боится слон.
Ежи молодцы, знают цену своим иглам:
Не дарят, не обмениваются, не в аренде.
С безопасностью не шутят никак ни с кем,
Хотя и нет у них ни богатства, ни фазенде.
Поучительным то будет ингушским парням –
Защищайте вы интересы и региона, и страны.
Молитесь не иглам, а нашим нахским корням –
Они всюду известны: горцы джигиты отважны

Всем сердцем хочу приветствовать всех в бесконечный раз,
Не зная, далёкий от вас либо близкий мой мудрый Кавказ.
Не перестаю удовлетворять разный интерес, где в мире –
Ограниченные ресурсы, не ограниченные потребности,
Которые разделяют на абсолютные и относительные.
Ваши молитвами пишу поэзию и прозу любимые,
Может, и не столь сердечные, как вы этого хотели.
Стараюсь я, а чувства души к вам давно улетели.
Не могу успокоиться столь просто в этом мире –
Не дадут гнать бедность, развернувшись шире.
Экономисту-менеджеру до смерти ж обидно,
Когда людям в своей стране не комфортно.

Бесконечно число друзей у меня – я рад.
Возрастом, национальностью – без оград.
Всех их читаю: разумные трактаты пишут –
В городах страны улыбаются, рукой машут.

Почему человек угрюм
И улыбок на лицах мало?
Не зависит это от парфюм –
В сердцах людей всё уныло.
Исправит то надо на все дни,
Сколько б индивиды не жили.
Справиться должны кто? – они.
Экономисты ж во все века были.

Экономикой Гены он проник –
Подошёл близко объясниться.
И тут попался в такие клещи,
Что без лапы убежал в гущу.
Не делайте так, мэры и ханы,
Обманывая людей налогами.

Прошу, чтоб всегда так было.
Прибегут дети, бросив санки –
Похоже, устали у них осанки.
Побегут все судьбе вдогонку –
Погода устроят в речке гонку.

Эконом мемуары коммунистических вождей –
Враль: чем их жизнь не бывает в мире наглей.

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.

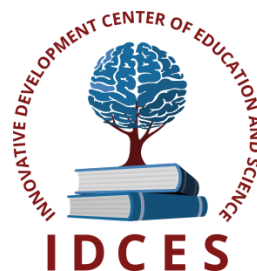
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.Воронеж

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 (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**Современный взгляд на проблемы экономики и
менеджмента**

Выпуск II

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

**г. Уфа
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 11.09.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 12,0.
Тираж 250 экз. Заказ № 289.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58