

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

**ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЁР
АНО ВПО ОМСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**



ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

**Сборник научных трудов по итогам международной
научно-практической конференции**

**г. Омск
2014 г.**

Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2014. 207 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бобыль В.В., к.э.н., доцент Викторова Т. С., к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф., д.э.н., доцент Гонова О.В., к.э.н., доцент Гурфова С. А., к.э.н. Желнова К.В., к.э.н., доцент Соболева С. Ю., к.э.н., доцент Стрельников Е. В.

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире» (г. Омск) 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.

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	7
О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ» СО СМЕЖНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ КАТЕГОРИЯМИ	
Исламутдинов В.Ф.	7
ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА: ОПЫТ XX ВЕКА	
Беляев Л.С.	9
ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	
Ипатова А.В.	17
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ, КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ЭТАП, ВОСПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	
Цветков К.Л.	19

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....	23
АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА НА ОСНОВНУЮ ПРОДУКЦИЮ ОЛЕНЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ТАЙМЫРСКОГО ДОЛГАНО-НЕНЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	
Белоносов Д.С.	23
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО	
Абзалова Р.З., Низамова А.Ф.	26
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»	
Юдин А.С.	29
ДОРОЖНАЯ КАРТА ВНЕДРЕНИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В СКФО	
Антошкиева Т.М.	31
К ВОПРОСУ ОБ ИЗУЧЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	
Боричко А.С., Матев Н.А., Тупикина Е.Н.	33
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН – ОДНА ИЗ БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ	
Юмакаева Р.И.	37
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ТОВАРОВ МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ	
Топкова И.А.	39
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА	
Лукьянчикова С.В.	43
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ	
Исаева Т.В., Юшкова Е.В.	47
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ	
Корчемкина Е.С., Бухарина Е.С.	51

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	53
SWOT-АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Пашенко А.Б.	53
ВАРИАНТЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	
Бурлак В.В., Стародубова Н.Н.	56
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	
Шевёлкина К.Л.	58
ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА	
Кутищева Е.В.	61
К ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	
Корчемкина Е.С.	64
КОНТРОЛЬНО - СЧЕТНАЯ ПАЛАТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ОРГАН ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	
Ермолаева Е.В.	66

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ НА ОБРАЗОВАНИЕ	
Елистратова Е.Ю.	70
МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ	
Раевская С.В.	76
МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ФИРМЫ	
Васильев В.Д., Васильев Е.В.	79
МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Рахметова А.М.	90
ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ	
Шекунова А.Д.	92
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Ельцова Е.Н.	95
ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – ПУТИ РЕШЕНИЯ	
Савчук А.М., Моргунова Н.В.	98
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	100
ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМ МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ СЧЕТОВ И БАЛАНСОВ	
Агеева О.А., Ребизова А.Л.	100
ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	
Бехтерева И.С.	102
ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Джамирзова З.Н.	104
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Туякова З.С., Жабина Н.А.	106
ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Крючкова Ю.С.	110
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	112
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА АККУМУЛЯЦИИ ЗНАНИЙ О КАДРОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Омельченко П.Н., Омельченко Т.В.	112
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Кустов Е.Ф., Лозенко В.К., Скляров Д.Е.	114
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	126
МЕСТО МВФ В СТРУКТУРЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	
Хлебникова Д.В.	126
ТЕНДЕНЦИИ ПОСТАВОК СПГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ	
Стародубцева Ю.В.	128
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	130
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ПОЛИТИКА БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Милета В.И., Харисова Д.Н.	130
ОЦЕНКА РИСКОВ И РАЗРАБОТКА КОНТРОЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ НА ПРИМЕРЕ ДЕПАРТАМЕНТА АНДЕРРАЙТИНГА	
Замбрицкая Е.С., Кошелева А.Ю.	132
ПРОБЛЕМА УБЫТОЧНОСТИ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ	
Прокопьева Т.В.	136

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ(НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ») Евдокимова С.С.....	139
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	142
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К МЕНЕДЖМЕНТУ И УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ Петросян Ш.Г., Перерва О.Л.	142
НАЛАЖИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА КАК ПРОЕКТ РЕИНЖИНИРИНГА Резер А.В., Зеленский П.С.	144
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	146
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	146
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНОВ И СТРАН МИРА Пименова О.В.	146
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	148
КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА Дроздова Ю.А.	148
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Сергиенко Л.В.	150
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	159
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	159
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	159
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	159
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	159
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ Замбрицкая Е.С., Харченко А.А.	159
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	163
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	163
ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ Фофанова А.Ю.	163
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	165
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	165

THE ACCOUNTING OF THE IN EXPORT OPERATIONS Solovieva N.E., Natalich E.S.	165
ПРИСОЕДИНЕНИЕ КРЫМА К РОССИИ – УДАР ПО РОССИЙСКОМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ИЛИ НЕТ? Маслова А.Н., Жабыко Л.Л.	167
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ Валихметова А.Т., научный руководитель доцент Жабыко Л.Л.	169
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	170
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕКРЕАЦИОННОЙ ЗОНЕ ЮГА СИБИРИ В 2011-2013 ГГ. Костинцев К.П.	170
К ВОПРОСУ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА Копеев В.В.	173
МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПОСРЕДСТВОМ МОНИТОРИНГА КАК КОМПЛЕКСА ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ Иванова Е.В.	175
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА (ТРП) РЕГИОНА Мотрич О.В.	179
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ Александрова М.А.	191
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	195
ОЦЕНКА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ЛУКОЙЛ» Мельникова А.С., Пономарева С.В.	195
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	199
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ Петрова Ю.И., Свиридова Е.С.	199
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	201
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ВУЗЕ Самара О.Л.	201
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЁР - АНО ВПО ОМСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ	204
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД.....	206

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ» СО СМЕЖНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ КАТЕГОРИЯМИ

Исламутдинов В.Ф.

Югорский государственный университет, г.Ханты-Мансийск

Одной из проблем современной науки является узкая специализация ученых, которая приводит к формированию особого научного сленга, понятного только для представителей одного направления той или иной науки. То есть даже в рамках одной науки представители разных школ могут говорить на разных языках, что приводит к недопониманию и снижает возможности по взаимному обогащению и повышению эффективности научных исследований. Экономическая наука не является исключением. В ее рамках можно выделить экономическую теорию, оперирующую такими абстрактными категориями, и науку управления, которая оперирует более приземленными понятиями.

Одной из таких категорий является дефиниция «экономический институт», широко используемая в современной экономической теории. В то время как в управлении чаще употребляются другие понятия, такие как экономический инструмент, хозяйственный механизм и др. Используя междисциплинарный подход, нами сделана попытка выявить общее между данными ключевыми понятиями.

В рамках институциональной экономики существует множество подходов к определению понятия «институт». Например, Д. Норт [1, С. 17] дает такое определение: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике». Т. Парсон (2000) вторит ему: «институты – это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым образом действия или социального взаимоотношения». Наиболее простое понимание сущности института дает Д.С. Львов [2, С. 37]: «институт — это и есть фактически действующая рефлексивная норма и ничего, кроме нее». В.Б. Корнейчук [3, С. 9] дает такое определение: «Институт — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни». Общим во всех определениях института является выведение их из норм и правил взаимодействия между людьми.

Надо отметить, что в экономической литературе часто идет смешение понятий экономический институт и экономический инструмент. Даже в словарях допускается такое смешение. Например: «инструменты экономические — способы и средства управления экономикой, регулирования экономических процессов и отношений. В своей совокупности образуют экономические институты. К собственно экономическим инструментам относят объемы и структуру производства, инвестиции, структуру и формы собственности, денежную массу и параметры денежного обращения, доходы и расходы бюджета, трансферты, налоги и налоговые ставки, налоговые льготы, тарифы оплаты труда, цены, кредиты, банковские ставки кредитного и депозитного процента, ставку рефинансирования центрального банка, внутренние и внешние займы, государственные закупки, конкурсы, аукционы, санкции, штрафы, экономические стимулы, льготы, преференции»[4].

Терминологический словарь банковских и финансовых терминов дает более четкое определение: «экономический инструмент - экономическая категория, сознательно, целенаправленно используемая в интересах субъектов хозяйствования и государства. Может оказывать на общественное производство количественное и качественное воздействие»[5].

Основываясь на таком определении экономического инструмента, и на определении экономического института, данного ранее, можно провести границу между этими экономическими категориями. По нашему мнению, разница между этими понятиями в обязательном наличии взаимодействия между экономическими агентами в процессе функционирования института, и необязательности такого взаимодействия при использовании экономических инструментов. То есть в качестве экономического инструмента может выступать некий способ действий (рутина), некая методика, которую экономический агент использует в одиночку, не взаимодействуя с другими экономическими агентами, либо взаимодействуя в одностороннем порядке, и

соответственно необходимости в установлении норм и правил взаимодействия здесь не возникает. Таким образом, любой институт может использоваться в качестве экономического инструмента, но не наоборот, то есть не любой экономический инструмент является в то же время и экономическим институтом. Примером такого инструмента, который в то же время не является институтом, является установление экономическим агентом оптимального объема производства. В этом случае экономический агент оптимизирует лишь собственную деятельность, не взаимодействуя с другими.

То же самое относится к категориям «экономические рычаги» и «хозяйственный (экономический) механизм». «Экономические рычаги — инструменты управления экономикой; включают систему цен и тарифов, финансово-кредитные рычаги, налоги и т. п. Название «рычаги» отражает тот факт, что они используются в качестве средства изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике. Экономические рычаги различного или одного вида используются в качестве инструментов регулирования экономики в целом и воздействия на экономические процессы на уровне предприятий, фирм. Экономические рычаги представляют неотъемлемую часть хозяйственного механизма. Термин широко использовался в советской экономике. В рыночной экономике термин заменяется понятием рыночные регуляторы, или экономические регуляторы, под которыми понимают механизмы и инструменты государственного регулирования и рыночного саморегулирования»[4]. То есть по сути экономические рычаги или экономические регуляторы – это тоже разновидность экономических инструментов, отличие лишь в том, что экономические инструменты могут использоваться для любых целей экономических агентов, а экономические регуляторы используются в качестве средства изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике.

«Хозяйственный механизм — совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства»[4]. Это понятие уже ближе к экономическим институтам, так как включает в себя правовые нормы. По сути, эти нормы образуют каркас институциональной среды и основаны на рутинках.

«Институциональная среда (institutional environment) — правила игры, определяющие контекст в котором осуществляется экономическая деятельность; основополагающие политические, социальные и юридические правила, которые образуют основу производства...»[4].

«Рутинки – это способ компактного хранения знаний и навыков, которые требуются человеку для его деятельности» [6]

То есть можно сказать, что хозяйственный механизм как экономическая категория является связующим звеном для всех вышеприведенных экономических категорий (Рис.1.).

Хозяйственный механизм	Основополагающие социальные, политические и юридические правила («правила игры»)	Институциональная среда
	Конкретные правовые нормы и неформальные правила, регулирующие хозяйственную деятельность	
	Экономические институты (имеет место взаимодействие агентов)	Экономические инструменты (формы и методы управления)
	Рутинки (взаимодействия агентов нет)	

Рис.1. Соотношение понятия «экономический институт» с родственными экономическими категориями

Хозяйственный механизм как обобщающая категория включает все экономические инструменты, как экономические рычаги, так и экономические институты, а также правовые нормы. Институты занимают

промежуточное положение между законодательно оформленными нормами и рутинными. При этом институты, наряду с рутинными относятся к экономическим инструментам, с помощью которых может осуществляться управление экономикой. Отличие институтов от рутин в том, что они всегда предполагают взаимодействие агентов и для их эффективного функционирования необходима развитая институциональная среда. Таким образом, нам удалось внести понимание в сущность экономического института и его связь с родственными экономическими категориями.

Список литературы

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики Перевод с английского А.Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера Фонд экономической книги «Начала» Москва 1997 – С. 105–106.
2. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
3. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. - М.: Гардарики, 2007. - 255 с.; Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 416 с.
4. Яндекс-словари. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>
5. Словари и энциклопедии на Академике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/33529
6. Нельсон Р.Д. Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. - М.: Дело, 2002. - 536 с.

ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА: ОПЫТ XX ВЕКА

Беляев Л.С.

Институт систем энергетики СО РАН, г.Иркутск

Введение

В XX веке начался глобальный процесс перехода человечества от капитализма к социализму. Несмотря на поражение социализма в СССР и европейских странах народной демократии (которое следует считать временным), этот процесс продолжается в странах Азии (Китай, Вьетнам, КНДР) и Южной Америки (Куба, Венесуэла и др.). Несомненно, он продолжится и в XXI веке.

Одновременно, в XX веке выявились, наряду с другими, две тенденции: а) условия для социалистической (народно-освободительной) революции создаются в первую очередь в отсталых странах со слаборазвитой промышленностью; б) разрыв в экономическом развитии передовых и отсталых капиталистических стран неуклонно и стремительно возрастает. Империалисты передовых капстран находят все новые формы эксплуатации народов слаборазвитых стран, и естественный путь преодоления отсталости для последних состоит в свершении освободительной революции с переходом к построению социализма. При этом в слаборазвитых странах неизбежен длительный переходный период от капитализма к собственно («зрелому») социализму, исчисляемый многими десятилетиями.

Экономика страны в «переходный» период существенно отличается от экономики «зрелого» социализма, притом зависит от исходного экономического развития страны, природно-климатических условий, культурного уровня и традиций народа, международной обстановки и др. В этот период предстоит развить производительные силы и поднять образование и сознательность населения до уровней, при которых станут возможными социалистические производственные отношения по принципу «от каждого по способностям, каждому по труду». Реализация же этого принципа в период «зрелого» социализма вносит весьма существенные особенности в управление экономикой.

По нашим представлениям, «зрелого» социализма еще нигде в мире не было. В СССР в конце 1930-х и начале 1950-х годов было преждевременно заявлено о полной победе социализма и начале перехода к коммунизму, хотя сохранялись еще два вида собственности, два класса трудящихся, «хозрасчет» предприятий с его стремлением к максимальной прибыли и др. Объяснить это можно недостаточной разработкой теории социалистической экономики, включая политэкономию, что явилось, в конечном итоге, одной из основных причин поражения социализма в СССР.

Ниже будут кратко изложены результаты анализа опыта СССР и КНР, проведенного автором, которые подробнее описаны в [1]. Они касаются переходного периода от капитализма к социализму в слаборазвитых странах, уточненных представлений об экономике «зрелого» социализма и причин поражения социализма в СССР.

Переходный период от капитализма к социализму

Основоположники научного коммунизма К. Маркс и Ф. Энгельс открыли и обосновали историческую закономерность смены общественно-экономических формаций: рабовладельческой на феодальную, феодальной на капиталистическую, а последней на социалистическую и коммунистическую. При этом смена происходит после того, как производительные силы достигли предела своего развития, возможного при предыдущей формации, и создали, одновременно, материальные условия для производственных отношений последующей формации. Данная закономерность является объективной, отражающей глубинные процессы научно-технического, социально-экономического и духовно-психологического прогресса человечества. Она подтверждена всей предыдущей историей стран, достигших высокого развития производительных сил при капиталистической формации. Согласно этой закономерности смена капиталистической формации на более высокую может произойти лишь в развитых (передовых) капиталистических странах, где созданы материальные условия для социалистических производственных отношений.

Свершение социалистической (пролетарской или народно-освободительной) революции в слабо (или относительно слабо) развитой стране противоречит рассматриваемой закономерности. Казалось бы, нужно ждать, пока в стране полностью не «созреет» капитализм. Однако, как уже отмечалось, опыт XX века свидетельствует, что разрыв в экономическом развитии между передовыми и отсталыми странами лишь возрастает. Можно ждать до бесконечности и не дожидаться. Единственный выход для народов отсталых стран в освобождении революционным или каким-то другим путем от империалистической эксплуатации с переходом на социалистический путь развития. Это также следует считать закономерным (неизбежным). Но социалистические производственные отношения невозможны в экономически слабо развитой стране! Нельзя «обмануть» глубинную закономерность чередования и смены общественно-экономических формаций. Как же разрешить это противоречие?

Возможность и путь разрешения возникшего противоречия показал опыт строительства социализма в СССР и КНР. Оказалось, что в отсталой аграрной стране со слаборазвитой промышленностью и низким уровнем образования, культуры и сознательности населения после победы пролетарской революции нужно сохранить капиталистический способ производства (или вернуться к нему), но под контролем советского (народного) государства и в интересах трудящихся. Россия (СССР) первой столкнулась с таким противоречием в начале 1920-х годов, И.В. Ленин впервые нашел путь его разрешения в виде введения новой экономической политики (НЭП) и «государственного капитализма». Дореволюционная Россия была лишь относительно отсталой страной, она обладала определенным промышленным и интеллектуальным (научно-техническим, культурным) потенциалом. Благодаря этому, а также энтузиазму народа, преимуществам планового хозяйства и мобилизационному режиму, вызванному угрозой интервенции, страна к началу 1940-х годов превратилась в индустриальную, «пробежав» за 15 лет путь, который передовые капитаны проделали до этого за сто и более лет. Соответственно, допущенный капиталистический способ производства (частно- и государственно-капиталистический сектор экономики) просуществовал в СССР менее 20 лет.

Гораздо сложнее ситуация в Китайской Народной Республике, которая к моменту ее образования (1949 г.) была намного менее экономически развита, чем Россия в 1917 г. Сначала она довольно успешно развивалась, благодаря помощи СССР, но в 1960-е годы эта помощь прекратилась, и до конца 1970-х годов экономика КНР находилась в трудном положении при продолжавшемся росте ее большого населения. Быстрое развитие экономики Китая началось в 1980-е годы с проведением реформ под руководством Дэн Сяопина. Реформы состояли в допущении рынка и предпринимательства, частной собственности, привлечении иностранных инвестиций, широком развитии внешней торговли и т.п., т.е. в восстановлении капиталистического способа производства при сохранении государственных предприятий и государственного планирования. (Приватизация, подобная российской в 1990-е годы, не проводилась). Эти реформы во многом сходны с российскими НЭП и «государственным капитализмом» 1920-х годов, хотя и являются гораздо более глубокими. Можно полагать, что Дэн Сяопин, находившийся в то время на учебе в СССР, хорошо знал работы В.И. Ленина. Он неоднократно подчеркивал, что реформы проводятся в целях и на пути построения социализма. На протяжении более 30 лет КНР демонстрирует темпы развития экономики, превышающие темпы всех остальных стран мира и сопоставимые с темпами развития СССР в 1920-е – 1930-е годы. По абсолютному объему ВВП Китай вышел на второе место в мире (после США). Развитие экономики КНР осуществлялось и осуществляется по 5-летним планам. Наряду с быстрым развитием частно-капиталистического сектора (практически с нуля в 1980-е годы),

интенсивно развивается и государственный сектор экономики. Благодаря планомерному развитию государственного сектора и общему централизованному управлению экономикой, достигаются устойчиво высокие темпы роста экономики. На последнем XVIII съезде Компартии Китая подтвержден курс на строительство социализма, однако предстоит еще решить много проблем и преодолеть многие трудности. Превратить страну в богатое, демократическое, гармоничное социалистическое государство предполагается лишь к 2050 году, т.е. еще несколько десятилетий будут создаваться материальные условия для социалистических производственных отношений. Это и неудивительно, если учесть степень бывшей отсталости Китая и численность его населения.

Таким образом, для ускорения своего развития отсталые страны должны сохранять (или вводить заново) и развивать в течение необходимого времени частно-капиталистический сектор экономики, наряду с развитием государственного (социалистического) сектора. Контроль со стороны пролетарского государства позволяет свести к минимуму социальные недостатки капиталистического производства (избежать их невозможно). Одновременно, планомерное развитие государственного сектора и общее централизованное регулирование и управление экономикой создают возможности очень быстрого экономического роста, какой невозможен в слаборазвитой стране ни при капиталистическом строе, ни при отсутствии капиталистического сектора в пролетарском государстве (и помощи других социалистических стран).

Следовательно, после свершения социалистической революции в экономически отсталой стране (случай, не рассматривавшийся основоположниками марксизма) неизбежен достаточно длительный период, в течение которого, наряду с развитием обобществленного производства, сохраняется и развивается частно-капиталистическое производство (как промышленное, так и сельскохозяйственное). В этот период необходимо также решить ряд социальных проблем для обеспечения социалистических производственных отношений. Требуется повышение образовательного и культурного уровня и материального благосостояния трудящихся. Одновременно, должна осуществляться воспитательская и просветительская деятельность по выработке соответствующего мировоззрения трудящихся по их отношению к труду, общественной собственности, к своим потребностям, правам и обязанностям. Необходимы также организация и совершенствование планового управления экономикой, политической системы народовластия, законодательства и др. В целом, в этот период должны быть созданы условия для реализации социалистического принципа «от каждого по способностям, каждому по труду». Очевидно, что решение всех этих проблем и создание указанных условий потребует в отсталой стране очень длительного времени.

Экономика «зрелого» социализма

Под «зрелым» социализмом, или просто социализмом мы понимаем то, что классики марксизма называли «первой фазой коммунистического общества». Предполагается, что обобществлены все средства производства, т.е. отсутствуют частнособственнический сектор экономики и предприятия коллективной собственности. Соответственно, прекратилось разделение общества на классы.

К Маркс и Ф.Энгельс говорили о «первой фазе коммунистического общества», имея в виду революцию в передовых капиталистических странах. Они не разрабатывали подробно экономику «первой фазы» и ее отличия от «высшей фазы», и не рассматривали возможность свершения пролетарской революции в слаборазвитых странах. Теперь же, на основе анализа опыта и ошибок СССР можно создать более полное представление об экономике социализма, ее принципиальных особенностях и сложности.

Основные результаты анализа социалистического способа производства, проведенного автором, кратко состоят в следующем.

1.Исходными условиями (предпосылками) для управления социалистическим производством являются обобществление средств и продукции производства, что обуславливает необходимость планирования в масштабе страны (или группы стран), и принцип «от каждого по способностям, каждому по труду», который характеризует социалистические производственные отношения.

Необходимость количественной оценки и соизмерения различных видов труда, составляет одну из главных особенностей и, одновременно, трудностей управления социалистическим производством, так как объективных методов такой оценки не существует, здесь неизбежен элемент субъективизма. В СССР сложилась определенная структура организаций и методология оценки и оплаты труда, которая требовала дальнейшего постоянного совершенствования.

2.Для количественного измерения сложного труда требуются какие-то единицы, отличные от часов рабочего времени. Наиболее естественным средством такого измерения могут служить деньги, вследствие чего при социализме сохраняется денежное обращение (в отличие от коммунизма). Деньги нужны, в первую очередь, для количественной оценки сложного труда. Исходя из этого, вытекают и остальные их функции.

3. Принцип «каждому по труду», характеризующий распределение при социализме, означает, что заработная плата трудящихся, предназначенная для личного потребления, должна соответствовать их вкладу в общественно необходимый труд. Иными словами, заработная плата должна быть равна в денежном эквиваленте труду, выполненному работником (при условии, что этот труд полезен обществу). Коль скоро создана система количественной оценки труда разных профессий, квалификации и должностей, о которой шла речь выше в п. 1, то должно быть справедливо и обратное: труд, затраченный работником в процессе производства, может измеряться выплаченной ему заработной платой. Это положение (утверждение) чрезвычайно важно для построения теории экономики социализма. Оно представляется достаточно естественным и очевидным. Фактически оно признавалось и предполагалось действующим в СССР, но почему-то не считалось основополагающим для теории. По нашему же мнению, это положение является основой для оценки затрат труда, формирования цен и планирования производства при социализме.

4. При социализме теряет свой смысл понятие «стоимости» (продукта, товара), столь важное в капиталистическом производстве, оно заменяется понятием «трудоемкости» продукции. При капитализме стоимость товара есть затраты общественно необходимого труда на его производство, т.е. стоимость определяется затратами труда. При социализме появляется необходимость (и должна быть создана возможность) непосредственной оценки (измерения) труда. О непосредственном измерении труда при социализме и коммунизме неоднократно писали К.Маркс и Ф.Энгельс. «Трудоемкость» продукта представляет затраты живого и овеществленного труда на его производство. Если труд измеряется заработной платой, то «трудоемкость» продукта численно равна сумме заработной платы, выплаченной как при непосредственном его производстве (живой труд), так и ранее при производстве расходуемых материалов, а также оборудования и сооружений в части их амортизации (овеществленный труд).

«Трудоемкость» играет очень важную роль в экономических расчетах: в соответствии с индивидуальной или среднеотраслевой «трудоемкостью» продукции устанавливаются цены, снижение «трудоемкости» служит признаком повышения эффективности производства и др. В «трудоемкость» продукции не должны входить прибыль, налоги и тому подобные «нетрудовые» надбавки. «Трудоемкость» близка к понятию «себестоимость», использовавшемуся в СССР, и даже совпадает с ним, если в себестоимость включается только зарплата, а цены на используемые материалы, оборудование и т.д. также устанавливаются по выплаченной при их производстве зарплате. Вводя и используя понятие «трудоемкости», мы лишь доводим до логического конца опыт СССР, освобождая понятие «себестоимость» от «капиталистического мусора», приносимого так называемым хозрасчетом предприятий с его прибылью, рентабельностью и т.п.

5. Основным экономическим законом социализма является, в нашем представлении, минимизация затрат живого и овеществленного труда. Этот всеобщий экономический закон действует при всех общественно-экономических формациях. Однако, в капиталистическом производстве он находится в подчиненном положении у закона максимизации прибыли, поэтому может нарушаться. Аналогично он не соблюдался в СССР при введении хозрасчета предприятий с его стремлением к максимальной прибыли. При социализме этот закон становится основным. Ему соответствует минимум «трудоемкости» продукции. Производственные планы всех уровней должны быть оптимальными в свете этого закона. Максимальное удовлетворение потребностей, считавшееся в СССР основным экономическим законом социализма, является фактически главной целью социалистического производства, общественным заказом или социальной установкой для производства, но не законом.

6. Второй важнейший экономический закон социализма – планирование производства, включая его расширение. Возможность планирования создает преимущества над стихийным рыночным производством. В том или другом виде планирование осуществляется фактически всегда в рамках наличной собственности. Капиталистические фирмы, компании, корпорации планируют свое производство, притом все более совершенно. В XX веке появились специальные математические теории и методы, предназначенные для планирования: методы решения транспортных и распределительных задач, целевое или проектное планирование, теория массового обслуживания и др. Особенность социализма – обобществление всех средств производства, что приводит к необходимости планирования народного хозяйства в масштабах всей страны. Было широко распространено представление, что планирование всего производства, вплоть до отдельных предприятий, должно осуществляться централизованно из одного единого центра. Трудности такого планирования при большой и сложной экономике очевидны, поэтому высказывались мнения о неосуществимости централизованного планирования. Действительно, управлять из одного центра сложной экономикой, какой она стала в СССР в 1950-е – 1960-е годы, было практически невозможно.

В связи с этим, социалистическая экономика по мере своего развития должна структурно перестраиваться, становиться многоуровневой с иерархическим планированием и управлением. Представляются необходимыми,

как минимум, три уровня: страна в целом, производственные и территориальные объединения предприятий и отдельные предприятия. Тогда централизованное планирование, заменяющее стихийный капиталистический рынок, должно осуществляться лишь на самом верхнем уровне (страны в целом). Планирование же на уровнях объединений и отдельных предприятий будет во многом аналогичным планированию в частных капиталистических корпорациях и компаниях. Планирование на верхнем уровне в виде заданий по производству и развитию объединений второго уровня может осуществляться в укрупненной номенклатуре продукции и плановых показателей, число которых, как и число объединений, обозримо. Такое централизованное планирование вполне возможно при современном уровне развития вычислительной техники и информационных технологий. Дальнейшее планирование на уровнях объединений и предприятий совершается уже децентрализованно, но с учетом заданий, полученных от верхнего уровня.

7. Укажем еще один несомненный закон социалистической экономики – закон сохранения природы (название условное). Уже сейчас совокупное развитие производительных сил стран мира достигло уровня, угрожающего существованию жизни на нашей планете. Необходим широкий комплекс мер по сохранению и восстановлению природной среды: ограничения на вредные выбросы и отходы, использование возобновляемых источников энергии и безотходных технологий и т.п. Требуются также разумные ограничения потребностей и изменения образа жизни людей. В плановой социалистической экономике реализовать такие меры и ограничения представляется возможным, в то время как при сохранении капиталистического строя человечество неминуемо погубит среду своего обитания.

8. Особую область управления социалистической экономикой составляет ценообразование. Цены продуктов необходимы, с одной стороны, для правильного планирования и оценки эффективности производства, а с другой, – для распределения предметов потребления членам общества. В отличие от капиталистического производства, где цены формируются на рынках товаров, в плановой экономике цены должны устанавливаться централизованно на соответствующих уровнях управления по единым общегосударственным методикам. По опыту СССР требуются две системы цен:

- 1) «учетные» цены, используемые при планировании, взаиморасчетах между предприятиями и оценке эффективности производства. Эти цены устанавливаются по «трудоемкости» продукции (индивидуальной или среднеотраслевой в зависимости от целей использования цен). Для этого должна быть создана разветвленная и всеобъемлющая информационная сеть для учета «трудоемкости» всех видов продукции, включая производимые на новых проектируемых предприятиях. Эта сеть используется подразделениями по ценообразованию (комитетами, отделами) при органах управления верхнего (центрального) и последующих уровней управления;
- 2) «розничные» цены на предметы потребления, по которым они продаются населению. Эти цены превышают «трудоемкость» производства большинства предметов потребления (хотя, иногда, могут быть и ниже «трудоемкости»). Доход предприятий, образующийся из-за разницы «розничных» и «учетных» цен, поступает в государственный бюджет в виде «налога с оборота» и используется затем для формирования фондов накопления (расширения производства), общественного потребления и других общегосударственных нужд. Таким путем осуществляется аккумуляция «труда для общества», который каждый трудящийся должен выполнять сверх необходимого для его личного потребления. Часть «налога с оборота» может поступать в региональные и местные бюджеты.

Номенклатура продукции, на которую устанавливает цены тот или иной орган управления, увязывается с номенклатурой планируемой им продукции. По мере роста общественной производительности труда «учетные» и «розничные» цены будут снижаться.

В СССР были созданы методология централизованного назначения основных цен, близких к себестоимости (аналог «учетным» ценам, отражающим «трудоемкость»), и «розничных» цен на предметы потребления и соответствующая структура органов по ценообразованию, включающая научно-исследовательские организации. Они могли совершенствоваться по мере дальнейшей разработки экономической теории и адаптации к изменениям структуры усложняющейся экономики.

9. Важное значение в социалистической экономике имеют правильная оценка эффективности производственной деятельности предприятий и их объединений и соответствующая система материального поощрения их работников. С учетом главных экономических законов социализма для этого должны использоваться два основных критерия:

- 1) выполнение плана по объемам, ассортименту и качеству производимой продукции (ассортимент и качество не менее важны, чем объемы);
- 2) снижение «трудоемкости» продукции (а следовательно и ее цен).

Могут вводиться также дополнительные критерии в зависимости от особенностей конкретных производств и видов продукции.

В СССР аналогами второго критерия являлись снижение себестоимости продукции или повышение производительности труда. Однако, по мере все более глубокого внедрения «хозрасчета» предприятий (с конца 1950-х годов) главным критерием эффективности становилась прибыль. Выполнение плана свелось к «валовому» объему в стоимостном (денежном) выражении. Выдерживать ассортимент и, особенно, качество продукции предприятиям было невыгодно. Появилось стремление к повышению цен своей продукции для увеличения «валового» объема и прибыли, в том числе за счет повышения затрат труда и применения более дорогих материалов или расходования их в больших количествах. Экономика становилась «затратной», т.е. «хозрасчет» и прибыль явно противоречили экономическим законам социализма.

Внедрение «хозрасчета» предприятий, являющегося фактически капиталистическим способом ведения хозяйства с капиталистическим же стремлением к максимальной прибыли, имело для советской обобществленной экономики катастрофические последствия. Предприятия оказались разобщенными, все внешнее окружение стало для каждого из них «враждебным»: конкуренты, производящие такую же продукцию; потребители (покупатели), продать которым желательно подороже; поставщики, у которых желательно купить подешевле. Ради повышения цен своей продукции всячески обосновывалось (и происходило) увеличение себестоимости (вместо ее снижения). Нарушался плановый ассортимент и снижалось качество продукции. Руководители обобществленных предприятий (и их трудовые коллективы) не имели страха (риска) банкротства и потери собственности, который преследует капиталистических собственников и заставляет их снижать издержки, модернизировать производство и т.п. Рост зарплаты начал опережать повышение производительности труда. Все это привело к расстройству советской экономики, росту цен, нарушению денежного баланса в стране, дефициту предметов потребления, появлению «теневой» экономики и т.д.

10. Социалистическому производству присущи, несомненно, определенные противоречия. Главным из них является постоянная недостаточность текущего состояния экономической базы для удовлетворения непрерывно возрастающих потребностей общества. Его разрешение возможно путем ускоренного развития экономики (опережающего рост потребностей), что определяет главную цель социалистического производства и является, по сути, движущей силой его развития. В принципе, данное противоречие разрешимо, в отличие от неразрешимого противоречия между трудом и капиталом в капиталистическом производстве.

Имеются также противоречия или различия между городом и деревней и между физическим и умственным трудом. Пути их разрешения достаточно хорошо известны, и мы не будем на этом останавливаться.

Особого внимания требует противоречие в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками. Руководители разных рангов объективно необходимы для управления производством, а также и государством (пока оно не отомрет). При этом «рядовые» работники находятся в подчиненном положении к руководителям, а сами руководители – к руководителям более высокого уровня. Такая ситуация является естественной и неизбежной, однако она содержит определенное противоречие – отношение к обобществленной собственности у руководителей и «рядовых работников» одинаковое, но между ними неравное. И это противоречие требует специального внимания и мер по его разрешению, так как руководители, обладая властными полномочиями, потенциально могут и злоупотреблять ими в корыстных целях.

В последних работах В.И.Ленина [2,3] имеются указания на необходимость тщательного подбора и подготовки руководящих кадров и расширения участия рабочих и крестьян в контроле за работой руководящих органов. Он отмечал, что организация такого контроля дело исключительно трудное, но без этого Советская власть неминуемо осуждена на гибель. Фактически В.И.Ленин предлагал меры по разрешению данного противоречия, которые должны быть организационно-политическими и охватывать как внутривластную деятельность ВКП(б), так и деятельность государственных и хозяйственных органов. К сожалению, после смерти В.И.Ленина проблеме взаимоотношений руководителей и «рядовых» работников не уделяли должного внимания. Постепенно сформировался слой «номенклатурных» партийных, государственных и хозяйственных руководителей, который обладал существенными привилегиями, вызывавшими возмущение остальных трудящихся. Единство советского народа было нарушено, что способствовало гибели СССР.

11. При социализме сохраняется государство, реализующее власть трудящихся. После ликвидации частной собственности на средства производства у государства отпадает функция подавления и ограничения эксплуататорских классов. Основными функциями государства становятся: 1) защита от внешней агрессии (в условиях капиталистического окружения); 2) реализация принципа «от каждого по способностям, каждому по труду»; 3) управление обобществленной собственностью на средства и продукцию производства. Первая из них (защита от агрессии) достаточно ясна и не требует комментариев. Третья функция по управлению

социалистической экономикой была уже охарактеризована выше. Остановимся, поэтому, лишь на второй функции.

Необходимость обеспечения (реализации) принципа «от каждого по способностям, каждому по труду» К.Маркс [5] и В.И.Ленин [4] считали главной причиной сохранения государства при социализме. Даже если отпадет функция защиты от агрессии (в условиях социалистического окружения), а управление обобщественным производством перейдет к некоторому «негосударственному» общественному органу, то «... остается еще необходимость в государстве, которое бы, охраняя общественную собственность на средства производства, охраняло равенство труда и равенство дележа продукта» [4, с.95]. Конкретные меры по реализации социалистического принципа многогранны и сложны. В СССР они решались постепенно и с разной степенью успеха. В наибольшей мере удалось решить проблемы образования и трудоустройства. До середины 1950-х годов значительные продвижения были в области формирования социалистического мировоззрения, но затем этот процесс был нарушен очернением деятельности И.В.Сталина, провозглашением «скорого коммунизма», усилением материальных стимулов при внедрении «хозрасчета» и расширением привилегий слоя «номенклатурных» руководителей. Определенные достижения были в создании методологии и структуры органов по труду (его оценки и оплаты), которые нуждаются в постоянном совершенствовании и могли бы совершенствоваться и дальше. В наименьшей степени получила развитие сфера производства и распределения предметов личного потребления. Хотя ограничение доли потребления в национальном доходе было неизбежным за все время существования СССР, ввиду ускоренного строительства (накопления) и больших расходов на оборону, однако, производству и разнообразию предметов потребления, по нашему мнению, уделялось явно недостаточное внимание, особенно в последние десятилетия, когда производственная база стала уже весьма мощной и позволяла это сделать.

При социализме после прекращения разделения общества на классы должны произойти изменения общего устройства государства и политического режима в стране. В СССР в 1950-х и последующих годах проводились определенные политические преобразования, включая изменения Конституции, однако, как показал реальный ход событий, они оказались либо недостаточными, либо даже ошибочными в отдельных своих частях. Сохранилась заниженная роль Советов при явно завышенной роли компартии, все более ослабевал контроль «снизу», укреплялась «номенклатура» и др.

12. В целом социалистическая экономика несравненно сложнее капиталистической. Ее приходится строить «с нуля», сознательно и целенаправленно. Необходимо разрабатывать теорию и методологию количественной оценки различных видов труда, ценообразования, планирования производства, оценки эффективности и поощрения деятельности предприятий и их работников и многое другое. Экономические законы социализма не реализуются стихийно, их нужно познать и осознанно учитывать и использовать. Во многих методологических областях экономики, в частности при оценке и оплате труда и при назначении цен на предметы потребления, отсутствуют объективные критерии, поэтому приходится вырабатывать, опробовать на практике и постоянно совершенствовать специальные методики, содержащие элементы субъективности, но достаточно приемлемые для общества в целом и в этом смысле «объективные» для отдельных членов общества. При этом будут, конечно, учитываться конкретные природно-климатические, экономические и другие условия и традиции той или иной страны. Если принять во внимание «рукотворное» строительство социализма, разнообразие условий стран мира и практический опыт пока еще только СССР и КНР, то экономическая теория социализма, включая политэкономия, представляется нам как «живой» организм, еще только формирующийся. В Очерках [1] и настоящей статье эта теория описана применительно к состоянию экономики СССР в середине 1950-х годов, когда она была наиболее близка к «зрелому» социализму (после этого прогресс в теоретическом смысле прекратился). В других странах и в современной России социально-экономические условия иные, однако автор надеется, что главные положения экономической теории социализма, приведенные выше, будут применимы или полезны для всех стран, вставших на путь строительства социализма.

Причины поражения социализма в СССР

Анализ экономических и социально-политических преобразований в СССР позволил выявить основные причины неудачи строительства социализма. Их было четыре, причем к поражению привело сочетание этих причин. Если бы любая из них отсутствовала, то СССР продолжил бы свое развитие. Причины эти следующие:

1. Великая Отечественная война 1941-1945 гг., навязанная Советскому Союзу. Война нанесла стране тяжелейшие потери и разрушения, прервала социалистическое строительство примерно на 10 лет и имела долгосрочные последствия из-за гибели большой или даже большей части наиболее активных и преданных социализму людей. Не будь войны, экономика СССР достигла бы к 1950 г. уровня, который был фактически в 1960-1965 гг.; процесс демократизации общества, начатый в 1936 г. с принятием новой Конституции, продолжился бы; гораздо большее внимание было бы уделено развитию теории социализма во всех ее аспектах и

др. Наконец, та часть цвета нации, которая не вернулась с войны, составила бы «критическую массу» народа, не допустившую возврата к капитализму.

Устранить данную причину – войну с нацизмом – у СССР не было, конечно, возможности. Однако, война была выиграна, т.е. сама по себе эта причина не привела к гибели СССР. Вместе с тем, ее влияние несомненно – не будь этой войны, СССР не распался бы в начале 1990-х годов.

2. Капиталистическое окружение и «холодная» война с СССР, начатая в 1946 г. США и другими странами, образовавшими военный блок НАТО. Серьезность этой причины, ее опасность и последствия достаточно очевидны. Однако, капиталистическое окружение существовало с самого начала, и СССР ему противостоял. После Второй Мировой войны международное положение СССР улучшилось – появились другие социалистические страны, включая миллиардный Китай. Был создан ракетно-ядерный щит, гарантирующий военную безопасность страны. «Холодная» война в этих условиях могла быть проиграна лишь в случае расстройства внутреннего положения СССР, т.е. при наличии других причин. С другой стороны, совершенно очевидно, что поражение социализма в СССР не случилось бы, если представить себе на минуту отсутствие капиталистического окружения. Следовательно, это была неустранимая, но не единственная причина.

3. Недостаточная разработанность политической экономии социализма, выразившаяся в ошибочном внедрении хозрасчета предприятий, основанного на максимизации прибыли. Именно хозрасчет, являющийся фактически капиталистическим способом ведения хозяйства, привел к расстройству социалистической экономики СССР, сделал ее «затратной» и невосприимчивой к научно-техническому прогрессу. Были утрачены преимущества планового хозяйства, падали темпы его развития, началось отставание от передовых капиталистических стран. Одновременно, ухудшалась обстановка в советском обществе, исчезал энтузиазм и усиливались разочарование, недоверие и недовольство, появились стремление к обогащению, коррупция, спекуляция, «теневая» экономика. Расширение и углубление хозрасчета явились одной из причин поражения социализма в СССР.

Однако, этого бы не произошло, если бы не было одновременно других причин. Если представить себе, например, отсутствие двух уже рассмотренных причин, то период «увлечения хозрасчетом» был бы просто периодом некоторого спада экономического развития, периодом поиска путей методом «проб и ошибок». Со временем ошибка была бы осознана и исправлена.

4. Неразрешенность противоречия между статусом руководителей и «рядовых» работников, которое объективно имеется в социалистических производственных отношениях. При одинаковом положении к обобществленной собственности руководители и «рядовые» работники находятся в неодинаковом положении друг к другу. Это противоречие охватывает не только сферу непосредственного производства, но относится также к руководителям государственных и, особенно, партийных органов.

Вопрос о подборе руководителей и контроле за их деятельностью возник с первых дней Советской власти. Ему уделял большое внимание В.И. Ленин. В 1930-е годы он обострился снова, ввиду существенных изменений социально-экономических условий в стране и требований к руководителям, из которых начал формироваться некоторый привилегированный слой. Принятые меры представляли в основном усиление контроля за руководителями «сверху», со стороны ЦК ВКП(б) и самого И.В. Сталина. В результате, к началу войны и во время войны был сформирован во многом уникальный корпус квалифицированных, энергичных и добросовестных руководителей всех уровней. Однако, должный контроль «снизу», включая усиление роли Советов, не был оформлен в организационно-правовом виде.

Можно ли было разрешить данное противоречие, вылившееся в одну из причин поражения социализма в СССР? По нашему мнению, можно, хотя и трудно, если бы чрезвычайная важность этого противоречия была осознана и задача его преодоления была поставлена. Вряд ли кто-нибудь будет утверждать, что строительство социализма невозможно вообще, лишь из-за того, что при социализме необходимы руководители производства, государственных и партийных органов. Компартия Китая уже выработала систему замены всего высшего руководства партии и государства с периодичностью 10 лет и заблаговременной подготовкой новой «команды».

Данная четвертая причина, сама по себе не привела бы к гибели СССР. При отсутствии любой из трех других причин она была бы со временем осознана и устранена. Аналогично, Советская власть в СССР сохранилась бы, если не было этой причины – формирования слоя «номенклатуры» и перерождения верхушки КПСС, – даже при наличии остальных трех причин. Совершенно нельзя представить, что события, подобные 1980-м годам, могли произойти при составе корпуса руководителей всех уровней, который был в 1950-е годы.

Итак, поражение социализма в СССР вызвано сочетанием четырех причин, рассмотренных выше. Две первые из них были неустранимыми. Третья причина представляла явную экономическую ошибку. Четвертая же причина имеет социально-политическую природу, она связана с переходом от диктатуры пролетариата к

гармоничной социалистической демократии, который не был теоретически проработан. Его исследование требует особого внимания ученых-обществоведов.

Заключение

В нашем представлении, политэкономия социализма, как и вообще теория социалистической экономики, находится в стадии формирования. Настоящего, «зрелого» социализма еще не было ни в одной стране. Разработка экономической теории в странах, ставших на путь строительства социализма, шла по мере накопления практического опыта, притом с учетом условий и особенностей конкретной страны. Следует ожидать значительного разнообразия теорий, выработанных на основе опыта разных стран. Однако, будут и определенные общие положения экономики социализма, которые наиболее важны и интересны.

Модель экономики, представленная выше, соответствует условиям СССР (конкретной страны), сложившимся в 1950-е – 1970-е годы. Для других стран и для современных условий XXI века в эту модель потребуется, конечно, внести, какие-то изменения и дополнения. Вместе с тем, мы надеемся, что ряд положений и особенностей экономики социализма, которые изложены в статье, имеют достаточно общий характер и окажутся полезными при дальнейших исследованиях.

Список литературы

1. Беляев Л.С. Очерки политической экономии социализма. – Иркутск: «Сибирская книга», 2013. – 368 с. Электронный ресурс: <http://www.irkutsk-kprf.ru> раздел «Наши издания», подраздел «Библиотека».
2. Ленин В.И. Как нам реорганизовать Рабкрин. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 383-388.
3. Ленин В.И. Лучше меньше, да лучше. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 389-406.
4. Ленин В.И. Государство и революция. Учение марксизма о государстве и задачи пролетариата в революции. ПСС. Т. 33. – М.: Политиздат, 1974. – С.1-120.
5. Маркс К. Критика Готской программы. / К.Маркс и Ф.Энгельс. Избр. произв. Т.3. – М.: Политиздат, 1985. – С. 5-28.

ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ипатова А.В.

Южный Федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Различные экономические системы характеризуются, как правило, разным набором институтов. Следуя традициям посткейнсианской школы, под «институтами» следует рассматривать механизмы снижения неопределенности. Эволюция таких институтов как раз и связана с желанием экономических субъектов снизить неопределенность.

В одних системах формирование аспектов институциональной эволюции эффективно решает поставленную задачу по снижению издержек неопределенности экономической ситуации и, как следствие, формируются условия для стабилизации ее; в других, напротив, институциональная эволюция формирует дестабилизацию, приводя хозяйство к разрушению. Как считает Розмаинский И., институциональная среда рыночной экономики обладает следующими свойствами: «наличие единого правового поля и информационная прозрачность экономических отношений, высокая степень взаимного доверия среди агентов, низкие административные барьеры входа на рынки, небольшая доля теневого сектора, а также «нормальная» оценка будущего» (3.стр.52). В этой связи рассмотрение эволюции института страхования банковских вкладов может быть проанализировано сквозь призму институционального подхода, поскольку его влияние на снижение неопределенности экономических субъектов положительно.

В данной работе автор согласен с точкой зрения Грейфа А., считающему, что «в большинстве случаев требуется понимать институты как эндогенные образования, то есть они являются *самоподдерживающимися*: реагируя на институциональные элементы, предполагаемые действительным и ожидаемым поведением других людей, каждый индивид ведёт себя так, что это способствует мотивации, направлению и обеспечению других возможностью поведения, приводящей к институциональным элементам, с которых всё начиналось» (2.стр.53). В современной экономической теории следует признать, что структура (то есть институциональные элементы), принимаемая каждым индивидом как данность, обеспечивает, мотивирует и направляет индивида к тому, чтобы он предпринял действия, на агрегированном уровне способствующие созданию самой этой структуры. Иными

словами, если в экономической системе существуют эффективные институты, то они сами генетически будут способны сформировать оптимальные условия для осуществления хозяйственной деятельности, принятия экономических решений.

Согласно ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.92 (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 №134-ФЗ), Страхование - это отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. С позиций институционального подхода, страхование банковских вкладов - это комплекс мер, направленных на защиту вкладов населения в банках путем их страхования. Сущностью данного процесса является подготовка компенсации при наступлении негативных последствий для страховщиков и невыполнения банками своих обязанностей. Именно наличие в природе данного инструмента характеристики «самоподдерживания», следует рассматривать необходимость его эволюционно-генетической модернизации.

В экономике нашего государства система страхования вкладов населения начала свою деятельность с постановлением Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23 декабря 2003 года. Целями данного закона стали защита и регулировка отношений по созданию и функционированию системы страхования вкладов, образованию и распределению ее денежного фонда, осуществление выплат населению при наступлении страхового случая, а также регулирование отношений возникающих в рамках института страхования банковских вкладов.

Для того что бы построить эффективную систему страхования банковских вкладов, необходимо определить цели создания такой системы. А так же понять каких результатов ожидает государство, банковское сообщество и общество в целом от ее функционирования.

1. Государство в первую очередь рассчитывает на стабильный экономический рост, мобилизацию ресурсов страны, а так же вовлечение сбережений населения в инвестиции.

2. Банковский сектор надеется, что система страхования повысит заинтересованность людей в банковских услугах и увеличит доверие граждан к банковской системе и финансовым организациям.

3. Сами же вкладчики заинтересованы получить безопасный и надежный способ хранения своих денег.

Механизм страховых выплат состоит в том, что возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более 700 тыс.руб., т.е если вкладчик имеет не один счет в банке, то он все равно не сможет получить сумму более 700 тыс., но если вклады в разных банках, то он сможет получить максимальную сумму в каждом из банков.

21 сентября 2004г. была проведена первая регистрация банков участников. По состоянию на 1 января 2005 г. в реестр был включен 381 банк из 75 регионов страны (33,4% организаций, подавших ходатайства о вступлении в систему). Размер фонда составлял 4623 млн. руб., а на 29 октября 2013 года число банков - участников составляло 876 банков и размер фонда – 238,7 млрд. руб. Данные свидетельствуют о возрастающей роли вкладов, произошел значительный рост как участников, так и самого фонда.

Кроме положительной динамики роста банковских вкладов, необходимо отметить тенденцию монополизации банковского сектора. К началу текущего десятилетия большую часть банковских активов в России уверенно контролировали банки с участием государства, совокупная доля которых продолжает возрастать практически во всех сегментах российского рынка банковских услуг. Среди них выделились три лидера — Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк. В англоязычной литературе таких лидеров часто называют «национальными чемпионами» (*national champions*) (1.с.106). Государство целенаправленно выращивает своих «чемпионов», оказывая им гласную и негласную поддержку посредством различных инструментов — от пруденциального регулирования до прямых финансовых вливаний. Отметим, что феномен «национальных чемпионов» характерен для развивающихся стран. Прямое участие государства в капитале банков можно аргументировать интересами развития ввиду слабости частного капитала и масштабности задач инфраструктурного строительства. В России госбанки также используются как инструмент реализации преимуществ, порождаемых политической властью.

В этой связи резко снижается эффективности системы страхования вкладов, поскольку на Сбербанк России, ВТБ, Россельхозбанк и аффилированные с ними банки приходится уже половина всех банковских активов и сопоставимая доля на отдельных продуктовых рынках, причем рост продолжается. Считать это явление естественным и случайным нет оснований: государство различными способами поддерживает и укрепляет свои ведущие банки, помогает их внутренней и внешней экспансии. Реализуемая промышленная политика не зафиксирована в явной форме в официальных документах и решениях; ее цели и оценка их достижения остаются вне общественного контроля. По расчетам Верникова А., основные сегменты рынка банковских услуг пересекли

порог высокой концентрации, при которой индекс Херфиндаля -Хиршмана $\geq 0,25$, а рынок депозитов физических лиц приблизился к состоянию монополии.

Таким образом, в России, в отличие от многих западноевропейских государств налицо противоречие сформированной системы снижения неопределенности, реализуемой через систему страхования вкладов, поскольку государственные банки работают теперь более эффективно. В силу вышеизложенной характеристики модернизации системы страхования вкладов в структуре банковского сектора с позиций институционального метода, следует сделать вывод о необходимости междисциплинарных исследований в этой сфере. В частности считаем целесообразным проведение анализа этого явления с учетом теории отраслевых рынков, поскольку доминирование госбанков дает им дополнительную рыночную власть и позволяет фактически собирать ренту, за счет которой возрастает их прибыльность. Как следствие снижается необходимость постоянного обращения к системе страхования вкладов вследствие большей эффективности банковского сектора: генетически сама система выходит на траекторию экономического роста.

Список литературы

1. Верников А. «Национальные чемпионы» в структуре российского рынка банковских услуг//Вопросы экономики. – 2013. - №3. – С.106
2. Грейф А. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли//Экономическая социология. – 2012. – Т.3№2. – С.53
3. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход//Вопросы экономики. – 2009. - №6. – С.52
4. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.92 (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 №134-ФЗ)//Российская газета. – 2013. – 29 июня

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ, КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ЭТАП, ВОСПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Цветков К.Л.

Московский государственный индустриальный университет, г.Москва

Структура экономических кризисов

В настоящее время в экономике России усиливаются кризисные явления, в новых экономических условиях изучение теории кризисов, приобретает особую актуальность.

Под экономическим кризисом длительное время понимали, прежде всего, циклический кризис перепроизводства, периодически охватывающий экономику различных государств. В данной статье, мы собираемся, структурировать экономические кризисы, внести вклад в теорию кризисов, основу которой заложили классики политической экономии, и развил в своих работах К.Маркс. В основе существующих экономических кризисов, лежат [1] кризисы экономических отношений и развивающиеся из них [2] общие кризисы развития производительных сил. Кризис производственных отношений – это такая форма отношений между классами (слоями) общества, при которых данные классы или их часть не желает вступать в данные [существующие] производственные отношения. Граждане страны, не желают вступать в данные производственные отношения, так как, [по их мнению], они не отвечают следующим понятиям: 1) не эффективно осуществляется процесс общественного воспроизводства (то есть капитал, приносит меньшую прибыль, или продуктивность труда, не адекватна трудозатратам); 2) отсутствует справедливое (по мнению революционных классов) распределение, создаваемого в обществе национального дохода; 3) имеются, или создаются, искусственные пределы развитию производства; 4) имеются препятствия для перемещения рабочей силы и капиталов между различными отраслями и территориями. Таким образом, нежелание класса (классов) вступать в данные устаревшие экономические отношения носит вполне объективный характер. Под интересами [классов] мы понимаем не совокупность моральных устремлений, а совокупность объективных экономических интересов, воплощающихся в волю конкретного класса. В процессе развития производительных сил эффективность существующих производственных отношений [объективно] постепенно, но неуклонно падает, что ведет к общему кризису развития производительных сил, при котором расширенное воспроизводство постепенно приближается к простому (в наиболее острых случаях к суженному), качество производимых товаров стабилизируется, стабилизируется и уровень общественной производительности труда.

Общий кризис развития производительных сил, который можно определить, как кризис второго уровня [теснейшим образом связанный с кризисом первого уровня]. Этот тип кризиса можно определить, как такое состояние производительных сил, при котором в течении ряда лет (десятилетий) производительность труда в обществе остается неизменной, или растет невысокими темпами, фондоотдача, как правило, снижается, что ведет к снижению рентабельности общественного производства. В современных условиях временные границы данных кризисов составляют несколько десятков лет.

Следующим [третьим] уровнем экономических кризисов являются кризисы в развитии [части] производительных сил. К кризисам этого уровня следует отнести: 1) кризисы группы взаимосвязанных отраслей (например, аграрный кризис), 2) кризис отдельной отрасли (например, кризисы угольной и торфяной отраслей промышленности, шелкоткацкой промышленности, железнодорожного транспорта), 3) кризис отдельного производства в рамках отрасли (например, паровозостроения в рамках транспортного машиностроения), 4) кризис ряда регионов страны, группы стран или отдельного региона (наиболее ярким примером является кризис угледобывающих регионов Великобритании, Бельгии, Франции или регионов традиционного развития хлопчатобумажной и шелкоткацкой промышленности). Общим, для кризисов данного уровня, является то, что в современной экономике данные кризисы могут приобретать застойный характер и сопровождается интенсивным оттоком населения.

Кризисами [четвертого] уровня являются кризисы, которые охватывают отдельные этапы единого воспроизводственного цикла – производство, распределение, обмен и потребление (наиболее спорным в данном перечне является включение в данный перечень отношений производства, так как кризис в отношениях производства ведет, или ко всеобщему кризису производственных отношений, или к кризису ряда отраслей народного хозяйства). К этому типу кризисов относятся кризисы перепроизводства, поскольку в процессе их углубления, нарушается течение воспроизводственного цикла, вследствие сбоев в процессе обмена, и соответственно, в процессе потребления средств производства. К кризису этого уровня, относится и кризис потребления, охвативший Советский Союз в 70-е – 80-е гг. XXв., проявившийся в нарастании дефицита на потребительском рынке.

К кризисам [пятого] уровня относятся кризисы, которые переживают отдельные крупные предприятия или группа предприятий. Данные кризисы, не охватывают все производство в целом. Например, кризису подвергается отдельная фирма, производящая мотоциклы, но не вся мотоциклетная промышленность страны. Данные кризисы нередко охватывают все стадии воспроизводственного цикла, но содержат в своей основе не только экономические потрясения, но и технические просчеты, или коммерческий расчет. Если же рассмотреть тот тип кризисов, в основе которых лежат экономические потрясения, то в их основе лежат, как правило, две группы факторов: 1) трудности со сбытом производимой продукции; 2) нехватка капиталов при проведении реконструкции производства.

Мы рассмотрели структуру экономических кризисов, своеобразную «пирамиду» кризисов. Динамика распространения кризисов по «пирамиде» носит сложный характер. Как правило, кризис зарождается на четвертом уровне, когда падает эффективность распределительных отношений, затем кризис распространяется на третий и второй уровни [восходящий вектор] и параллельно охватывает отдельные предприятия [нисходящий вектор]. Очевидно, что доминирующим и определяющим является восходящий вектор. Кроме того, невозможно представить себе экономическую систему, в которой кризисом будут охвачены производительные силы, а этот кризис не будет влиять на экономические отношения. Поэтому нам представляется, более правильным объединить кризисы второго и первого уровня в один кризис, назвав его – общий кризис экономических отношений и производительных сил общества. При этом целесообразно выделить в кризисе два подуровня: 1) общий кризис производительных сил и 2) (высший уровень) общий кризис экономических отношений. Следует подчеркнуть, что по мере своего углубления кризис, развивающийся как кризис производительных сил, все более трансформируется в кризис экономических отношений,...а далее кризис охватывает политическую, правовую, моральную, религиозную жизнь общества. Рассмотрим далее, как функционально взаимодействуют кризисы различных уровней.

Функциональная взаимосвязь кризисов различных уровней

Охарактеризовав структуру кризисов и кризисы различных уровней, рассмотрим их функциональную взаимосвязь, приняв за основу развитие и, соответственно, кризис производственных отношений. Развивающиеся экономические отношения, естественно, создают значительный простор для развития производительных сил, и в этих экономических условиях, отсутствуют причины для формирования общего кризиса в развитии производительных сил. Напротив, производительные силы развиваются интенсивно. Данное, интенсивное развитие, сопровождается глубокой перестройкой экономики, которая порождает многочисленные структурные кризисы (кризисы третьего уровня). А также многочисленные кризисы отношений распределения и обмена,

вызванные революционным изменением в классовой структуре общества [и прежде всего в структуре правящего класса], это кризисы четвертого уровня. Разоряются предприятия (промышленные и сельскохозяйственные), принадлежащие тем представителям правящих классов, которые не приняли новые экономические отношения - это кризисы четвертого уровня. Таким образом, победа новых экономических отношений включает, как правило, в качестве обязательного дополнения совокупность экономических кризисов – третьего, четвертого и пятого уровней. В последующие годы, когда завершается формирование производственных отношений и начинается их развитие, количество структурных кризисов резко сокращается, они становятся исключительным явлением. Число кризисов, связанных с одним из звеньев воспроизводственного процесса (распределением, обменом, потреблением), резко сокращается. Наступает период относительно бескризисного (точнее «малокризисного») развития. В последующем производственные отношения приближаются к своему общему кризису, в этих условиях закономерно возрастают структурные диспропорции в развитии экономики. Постепенно нарастает количество структурных кризисов, которые углубляются, переплетаются между собой и втягивают производительные силы в общий кризис. При этом правящий класс общества, умудренный опытом управления, предпринимает все усилия для стабилизации экономического развития, равномерность экономического и технологического развития отраслей, производств и регионов (которая, как правило, чревата общим застоём) представляется наилучшим вариантом развития и приобретает самодовлеющий характер. В этих условиях, количество кризисов четвертого и пятого уровней, имеет устойчивую тенденцию к снижению. Экономика развивается стабильно, но с замедлением, кризис приобретает всеобщий характер. При этом правящий класс всеми силами старается сохранить «стабильный экономический и политический фасад». Такова динамика развития экономических кризисов и их взаимосвязь и соподчиненность. Дополним, данный теоретический анализ, рассмотрением фактов экономической истории, которые позволят нам сделать выводы о том, что структура и функциональная взаимосвязь различных[экономических] кризисов имеют протяженную историю.

Функциональная взаимосвязь кризисов различных типов

Исторический аспект

Рассмотрим, во временной последовательности, кризисы, развивающиеся в различных человеческих обществах, их структуру и функциональную взаимосвязь. Застой, а точнее глубокий кризис, экономических отношений [и производительных сил] был характерен для экономики Египта - накануне его покорения Римом (при Октавиане Августе). Глубокий экономический кризис поразил и экономику Венеции в XVI–XVIII вв., когда основные торговые пути переместились в Атлантику, и средиземноморская торговля пришла в упадок. Южные Нидерланды (современную Бельгию) в первой половине XVII в., также поразил экономический кризис, поскольку традиционные торговые связи с Амстердамом прекратились, а единый хозяйственный комплекс средневековой Фландрии оказался разорванным. Системный экономический кризис поразил и Польшу, повернутую «спиной» к морю и раздраемую политическими интересами различных групп шляхты. Именно, глубокий экономический кризис привел вначале к территориальным потерям, а затем и к разделам страны во второй половине XVIII вв. В глубокий экономический кризис попала и экономика Великобритании, [в первой половине XX в.], повернувшаяся «спиной» к Европе и «ушедшая» в свои обширные колонии. Эта хозяйственная политика привела к технологическому застою в «мастерской мира», к уступке многих перспективных рынков компаниям из Германии и США. И только «возвращение Англии в Европу» в конце 60-х гг. XX в. Привело к постепенной модернизации британской экономики. Достаточно не предвзято рассмотреть историю человечества, чтобы увидеть, что динамичное развитие наций сменяется кризисом. В современных условиях и экономика США постепенно втягивается в глубокий кризис. Характерными чертами, экономики и политики страны в период заката становятся: 1) поддержание внутриэкономической стабильности любой ценой; 2) принятие на себя непосильных военно-политических и внешнеэкономических обязательств; 3) поддержание любой ценой внешнего блестящего "фасада"; 4) стремление продлить экономическое процветание за счет внешних капиталовложений, а также непроизводственных факторов (то есть тех факторов экономического роста, которые не содержат в своей основе рост производительности труда в отраслях материального производства); 5) усиление роли военной касты (составляющей правящий класс) в жизни государства; 6) усиление реакционности в идеологии. Так, феодальная Испания (в конце XVI–XVIII вв.) принимает на себя основную тяжесть в борьбе с реформацией в Европе, борется с султанской Турцией, в то время как в стране свирепствует инквизиция и благоденствует «блистательная военная каста» арагонских и кастильских идалго. При этом деревни пустеют, а испанская промышленность втягивается в глубочайший экономический кризис. Во Франции блистательная внешняя политика и великолепный двор короля Людовика XIV соседствовал с разоряющейся французской деревней, и с усиливающимися поборами, ложащимися на третье сословие. Для николаевской России - первой половины XIX в. - также характерны внешний блеск и медленное развитие производительных сил, при благоденствии феодальной военной касты. Военно-политические успехи Петра I и Екатерины II не были

закреплены экономическими реформами. В стране господствовали феодальные производственные отношения, барщинная система хозяйства, во многих губерниях, посессионные мануфактуры и рудники на Урале, устаревшая система власти в стране. Однако данное неблагоприятное положение прикрывал «блистательный военно-политический фасад» – Россия победоносно воевала с Турцией в 1829 г., подавила революцию в Венгрии в 1848г. Но итог царствования Николая I известен – поражение в Крымской войне и унижительный для страны Парижский трактат! Рассмотрим современное экономическое положение в США- 1) страна имеет колоссальный внутренний и внешний долги, 2)бюджет страны многие годы (1998 г. составляет приятное для США исключение) сводится с дефицитом, 3)американская промышленность постепенно сдает свои позиции китайской, японской и германской индустрии, 4)производительность труда и качество производимой продукции нарастает медленно, 5) первенство в научных разработках также уходит от американских ученых (достаточно сравнить сегодняшние позиции американской науки с теми позициями, которые она занимала в 50-е – 60-е гг. XX в.), 6)теряет свои позиции американская система школьного образования, 7)система университетского образования и университетская наука нуждаются в глубоком реформировании (в США ослаблена взаимосвязь университетских разработок с потребностями развития промышленности, в отличие от ФРГ и Японии; с другой стороны, в американской университетской науке прикладные исследования зачастую вытесняют поисковые и теоретические исследования, американская наука в ряде своих секторов испытывает все больший недостаток финансовых средств), 8) одновременно в стране усиливается роль военной касты и финансистов, которые изымают средства из производственной сферы и вкладывают их в спекулятивные операции, 9)сокращается роль сферы материального производства и растет роль непроизводственной сферы, 10)в законодательной и правовой практике нарастает влияние недобросовестных юристов, отстаивающих свои личные или «узко-корпоративные» интересы. Познакомившись с данными примерами, читатель легко сможет увидеть черты подобия между феодальной Испанией и современными США, между Древним Египтом и Турецкой Портой, между николаевской Россией и брежневским Советским Союзом. Подведем общие итоги и сделаем общие выводы.

Выводы:

- 1) экономические кризисы - являются закономерным этапом развития экономических отношений, кризисы первого и второго уровней, как правило, приводят к глубоким изменениям в экономике;
- 2) экономические кризисы, как правило, носят объективный характер (особенно кризисы – первого, второго и третьего уровней) и поэтому неустранимы, можно лишь замедлить их развитие;
- 3) наиболее часто кризисы зарождаются, как кризисы четвертого уровня, а затем трансформируются в кризисы более высоких уровней;
- 4) по мере развития человеческого общества, кризисы развиваются более интенсивно, во второй половине XXв. последствия кризисов стали менее разрушительными;
- 5) экономические кризисы присущи экономике в целом, а не ограничиваются лишь буржуазными производственными отношениями.

Список литературы

1. Антология экономической классики: в 2-хт. – М.: МП «ЭКОНОВ», т.1., 1991. – 475с., т.2, 1992. – 486с.
2. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 383с.
3. Бердяев Н. Смысл истории. – М.: «Мысль», 1990. 175с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687с.
5. Бродель Ф. Динамика капитализма. – Смоленск: Полиграмма, 1993. – 124с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – М.: Политиздат, 1978.
7. Цветков К.Л. Исследование производственных отношений. – М.: ЮРКНИГА, 2006. – 1264с.

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

**АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА НА ОСНОВНУЮ ПРОДУКЦИЮ ОЛЕНЕВОДЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ ТАЙМЫРСКОГО ДОЛГАНО-НЕНЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА**

Белоносов Д.С.

Государственное научное учреждение Научно-исследовательский институт сельского
хозяйства Крайнего Севера, г.Норильск

На протяжении многих лет проблемы формирования и развития продовольственного рынка в Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе (ТМР) были и остаются в центре внимания. Изучением вопросов продовольственного рынка занимались исследователи, которые разрабатывали методические рекомендации и предложения по его эффективному функционированию исходя из складывающейся экономики государства и уровня научно-технического прогресса [2, 3]. В рамках сегодняшнего времени проведена работа по анализу потребительского рынка на основную продукцию оленеводческой отрасли (ОПОО), производимой предприятиями разной формы собственности исходя из современного положения экономики ТМР, результат которой позволил дать оценку его состоянию.

Изучены теоретические основы [1, 4] функционирования рынка оленеводческой продукции 3-х заготовительных и 3-х перерабатывающих предприятий, определены основные закономерности и уточнены основные принципы развития продовольственного рынка ТМР с учетом происходящих региональных воспроизводственных процессов, выявлены основные факторы и тенденции его развития.

Особенность формирования и структура потребительского рынка на основную оленеводческую продукцию обусловлены: природно-экономическими условиями, наличием биологических ресурсов, развитием производства, механизмов регулирования и гарантированным спросом на сельскохозяйственную продукцию, которые основаны на саморегуляции спроса и конкуренции.

В ТМР структура и объем потребительского рынка на ОПОО зависит от организации деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий оптовой и розничной торговли, от платежеспособного спроса населения, размера и интенсивности товарооборота. Опрос руководителей организаций розничной торговли на территории ТМР (г. Норильск, г. Дудинка) указывает на то, что предпочтение, поведение и настроение потребителей на оленеводческую продукцию за последние несколько лет остается высоким. Этому способствует высокое качество товаров, их экологичность и ценовая доступность. Несмотря на наличие спроса на продукцию оленеводства, отдельные элементы организации функционирования потребительского рынка не выглядят благополучными уже на начальной стадии: 1. Не производится планового забоя домашнего северного оленя, в связи с затруднением сбыта [5]; 2. Реализация мяса осуществляется тушами, в связи с отсутствием производственных условий и мощностей [5]; 3. Поголовье домашнего северного оленя ежегодно растет в среднем на 9% - это свидетельствует о недостаточности каналов сбыта и регуляции торгово-рыночных отношений [6].

В результате проведенных опросов должностных лиц оленеводческих сельскохозяйственных кооперативов, очевидна проблема - отсутствие финансовой поддержки федеральных и региональных органов государственной власти, предусмотренной в рамках Постановления Правительства Красноярского края от 08.02.2011 № 79-п [8]. Данная финансовая поддержка - 35 руб. за 1 кг компенсирует части затрат, связанных с реализацией мяса домашнего северного оленя. При наличии финансовой гос. поддержки, сельскохозяйственные производственные кооперативы готовы реализовать определенный лимит мяса домашнего северного оленя по цене, интересующей предприятия-закупщика 90 - 120 руб. за 1 кг, но на данный момент это не возможно, т.к. сами кооперативы за организацию убоя платят такую же сумму за 1 кг. Вследствие чего возникает диспаритет интересов обеих сторон и проблема товаропроизводящей сети. Предприятия-переработчики вынуждены закупать мясо не домашнего, а дикого северного оленя по средней цене за 1 кг – 117,76 руб.[7]. Данная цена существенно отличается от рекомендованных минимальных закупочных цен на 1 кг первой и второй категории мяса дикого северного оленя, которые составляют 65,00 руб. и 55,00 руб. соответственно [9]. Предприятия ТМР не имеют конкретного заказа на оленеводческую продукцию, работают не в полную мощность. Объемы и цены на мясо

(табл. 3) домашнего северного оленя варьируют в пределах: объем – от 25,33 до 175,83 ц в у/весе; цена – от 137,95 до 139,45 руб. за 1 кг в у/весе.

Таблица 1

Объемы и цены реализации на мясо северных оленей по сельскохозяйственным товаропроизводителям ТМР

Наименование хозяйств	Характеризуемый год	Реализовано ц в ж/весе	Реализовано ц в у/весе	Выручка, всего, тыс. руб.	Цена реализации 1 кг в ж/весе, руб.	Цена реализации 1 кг в у/весе, руб.
ОСПК «Сузун»	2010 год	609	304,5	3471	57,00	113,99
	2011 год	16	8	96	60,00	120,00
	2012 год	430	215	3954	91,95	183,91
	Итого среднее:	351,67	175,83	2507	69,65	139,30
СОППК «Тундровик»	2010 год	119	59,5	725	60,92	121,85
	2011 год	290	145	2030	70,00	140,00
	2012 год	56	28	425,6	76,00	152,00
	Итого среднее:	155	77,50	1060,20	68,97	137,95
ОСПК «Яра-Танама»	2010 год	48	24	312	65,00	130,00
	2011 год	19	9,5	131	68,95	137,89
	2012 год	85	42,5	639,5	75,24	150,47
	Итого среднее:	50,67	25,33	360,83	69,73	139,45
Среднее по району за 3 года:		185,78	92,89	1309,34	69,45	138,90

Огромную роль в спросе потребителя на оленеводческую продукцию играют перерабатывающие предприятия (ООО «Золотой Олень», ООО «Жар.Птица», ООО «МПК Норильский»), осуществляющие оптовую и розничную торговлю конечной оленеводческой продукцией [10]. Предприятия относятся к категории среднего бизнеса, имеют перерабатывающие заводы и комплексы (до 5 тыс. рабочих мест). Можно считать, что они являются лидерами в регионе, от их заказа зависят объемы сдачи мяса под реализацию на потребительский рынок (Табл.2).

Таблица 2

Средние закупочные и розничные цены на ОПОО

п/п	Наименование продукции из мяса оленя	Вид упаковки	Сорт	Закупочная цена (кг/шт)	Розничная цена (кг/шт)
.	Фарш олений	пищевая пленка	-	150 р/кг	172,50 р/кг
.	Фарш «Домашний» олений	пищевая пленка	-	200 р/кг	230 р/кг
.	Бастурма с/в оленья (весовая)	вакуум	высш.	2000 р/кг	2300 р/кг
.	«Юкола» весовая		высш.	1450 р/кг	1667,50 р/кг
.	Колбаски с/к «Охотничьи»	вакуум	-	870 р/кг	1000,50 р/кг
.	Колбаса с/к «Полярная» (подарочная упаков.)	вакуум	-	1150 р/кг	1322,50 р/кг
.	Колбаса с/к «Таймырская»	вакуум	-	800 р/кг	920 р/кг

.	Колбаса с/к «Таймырская» в обсыпке	вакуум	-	900 р/кг	1035 р/кг
.	Колбаса в/к «Саями»	вакуум	-		425.50 р/кг
0.	Колбаса к/в «Сервелат»	вакуум	-	360 р/кг	414 р/кг
1.	Колбаса к/в «Сервелат-Премииум»	вакуум	-	500 р/кг	575 р/кг
2.	Окорок орех в/к	вакуум	-	360 р/кг	414 р/кг
3.	Ветчина из мяса оленя н/о	вакуум	-	290 р/кг	333,50 р/кг
4.	Шейка в/к оленя	вакуум	-	460 р/кг	529 р/кг
5.	Вырезка в/к оленя	вакуум	-	520 р/кг	598 р/кг
6.	Рулька в/к оленя	-	-	190 р/кг	218,50 р/кг

В условиях ТМР уровень товарной насыщенности оленеводческой продукции приблизительно составляет 20%, в розничных специализированных сетях магазинов 35-37%, остальной процент составляет ассортимент других видов мяса и мясных изделий, в т.ч. повышенной (45%) доли импортной мясной продукции. На данный момент потребительский рынок на ОПОО ТМР сформирован и функционирует в условиях слабой финансовой поддержки товаропроизводителей и отсутствием должной конкуренции между действующими предприятиями, осуществляющими торговлю оленеводческой продукцией. Несмотря на это, в настоящее время продовольственный комплекс региона обеспечивает население продукцией традиционного природопользования, обеспечивающей должный спрос и предложение. Отсутствие государственного регулирования потребительского рынка привело к значительному разбросу цен на ОПОО ТМР. Разрыв в ценах на ОПОО между различными хозяйствами в 2010-2012 гг. составлял в среднем 1,4 - 2,5 раза. Низкий уровень развития рыночных структур по закупкам и реализации продукции не позволяет формировать эффективный продовольственный рынок. В результате потенциал товаропроизводителей по заготовке сырья для изготовления ОПОО остается невостребованным.

Список литературы

1. Афанасьев Е.В., Концептуальные положения по созданию основных элементов организационно-экономического механизма продовольственного рынка Сибири, ГНУ СиБНИИЭСХ, с.42-68.
2. Кашин А.А., Сивкова Л.П., Современные основы социально-экономического развития Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района // Традиционное природопользование и научное обеспечение АПК на Крайнем Севере: сборник науч. тр. / РАСХН. Сиб. отд-ние. ГНУ НИИСХ Крайнего Севера. – СПб.: ГУАП, 2012. с. 24-29.
3. Колесниченко Ю.В., Эффективность функционирования и развития системы жизнеобеспечения сельского населения Крайнего Севера // Биологические ресурсы Крайнего Севера: современное состояние и перспективы использования: Сборник научных трудов / РАСХН. Сиб. отд-ние. ГНУ НИИСХ Крайнего Севера. СПб.: ГУАП, - СПб., 2008. с. 184-193.
4. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П., Основные принципы системного анализа: Учеб. 3-е изд. – Томск: Изд-во НТЛ, 2001. – 396 с.
5. Письмо оленеводческого кооператива «Яра-Танама», вх. 448 от 30.07.2013.
6. Письмо Адм. сельского поселения «Караул», вх. 545 от 19.09.2013.
7. Письмо Генерального директора ООО «МПК», вх. № 584 от 15.10.2013.
8. Постановление Правительства Красноярского края № 79-п от 08.02.2011.
9. Постановление Правительства Красноярского края № 286-п от 24.05.2011 с изм., внесенными Постановлением Правительства Красноярского края № 325-п от 07.06.2011.
10. Прайс-листы предприятий, вх. № 638 от 05.11.2013.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Абзалова Р.З., Низамова А.Ф.
научный руководитель: Садыкова Р.Р., к.э.н., доцент каф. ЭП

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск, РФ

Бережливое производство (англ. Lean production/Lean manufacturing) – логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на разумном сокращении размеров заказа на выпуск продукции, удовлетворяющей спрос при повышении ее качества; снижении уровня запасов используемых ресурсов; постоянном повышении квалификации производственного персонала, охватывающим весь контингент; внедрение гибких производственных технологий и интегрирование их в единые цепи с взаимодействующими технологиями партнеров.

Таким образом, идеология Лин (Lean) подразумевает организацию Бережливого производства, оптимизацию бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работающего [3].

Бережливое производство – система организации производства, направленная на непрерывное совершенствование деятельности организации и достижение ее долгосрочной конкурентоспособности. Мировой опыт показывает следующие результаты внедрения инструментов бережливого производства:

1. Рост производительности труда на 35-70%;
2. Сокращение времени производственного цикла на 25-90%;
3. Сокращение брака на 58-99%;
4. Рост качества продукции на 40%;
5. Увеличение времени работы оборудования в исправном состоянии до 98,87%;
6. Высвобождение производственных площадей на 25-50%.

Возвращаясь к России, хотелось бы выделить 9 причин, почему целесообразно внедрять бережливое производство в организации:

1. Высокая себестоимость продукции.
2. Низкое качество продукции.
3. Устаревшие технологии.
4. Устаревшее оборудование.
5. Высокая энергоёмкость.
6. Высокая затратность производства.
7. Нарушение сроков поставок.
8. Нехватка квалифицированного персонала
9. Высокая конкуренция на рынке.

Именно инструменты бережливого производства позволяют решать эти и другие проблемы [1].

Освоение бережливого производства в компании «Татнефть» началось с 2008 г. Рассмотрим некоторые результаты внедрения данной программы в УК ООО «ТМС-групп».

Основным принципом «Бережливого производства» является сокращение потерь за счет совершенствования процессов. Потери в процессах производства представлены на Рисунке 1.

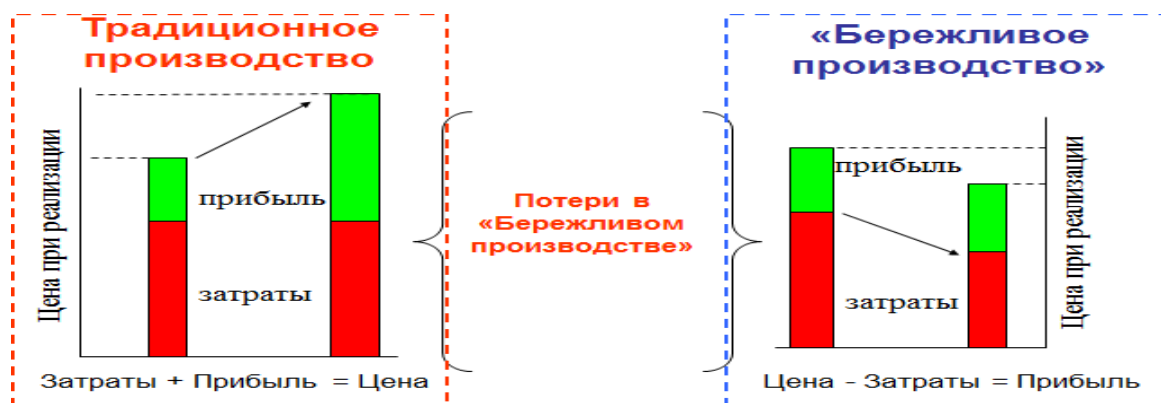


Рис.1. Потери в процессах производства

Бережливое производство нацелено на устранение потерь во всех сферах производства, включая отношения с заказчиками, замысла продукции, цепи снабжения и производственного менеджмента. Целью такого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокое качество при минимальной стоимости.

В компании «ТМС-групп» была применена организация рабочих мест по «Системе 5С», т.е.:

1. Сортировать. Удалите ненужные предметы
2. Создать «свои места» для всего. Определите для всего свое место
3. Содержать в чистоте. Произведите уборку, достаточную для тщательного осмотра
4. Стандартизировать. Создайте стандарты 5С
5. Соблюдать и совершенствовать. Поддерживайте и поощряйте улучшения

До применения подобной организации последовательность действий выглядела таким образом:

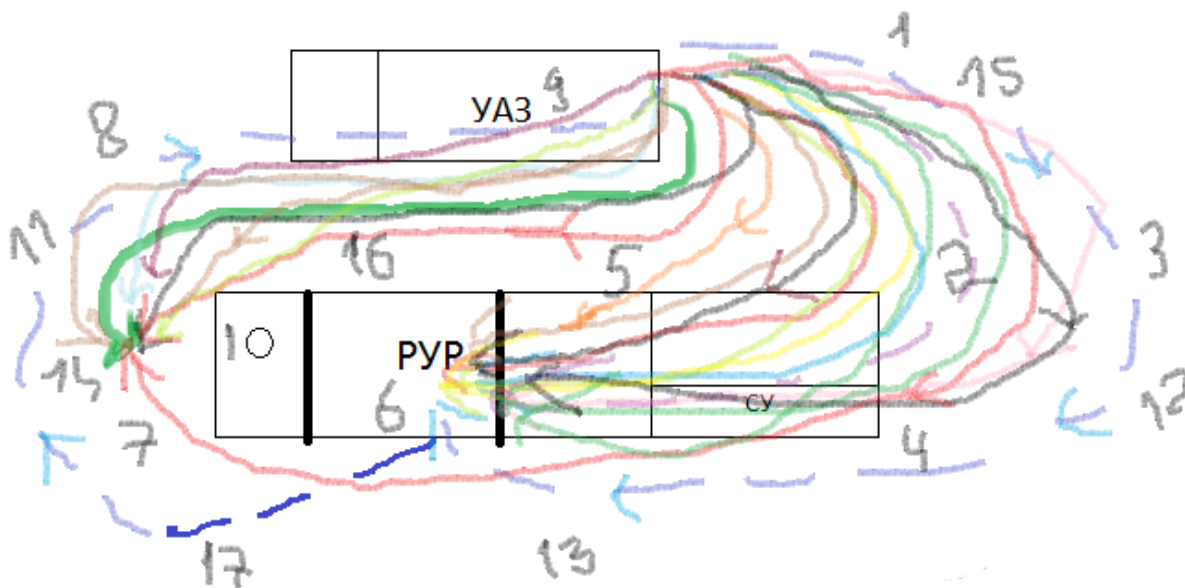


Рис.2. Организация рабочих мест в компании «ТМС-групп» до внедрения организации «Система 5С»

Количество передвижений было равно 23 – 12 мин

Общее время выполнения работ - 55 мин.

И после:

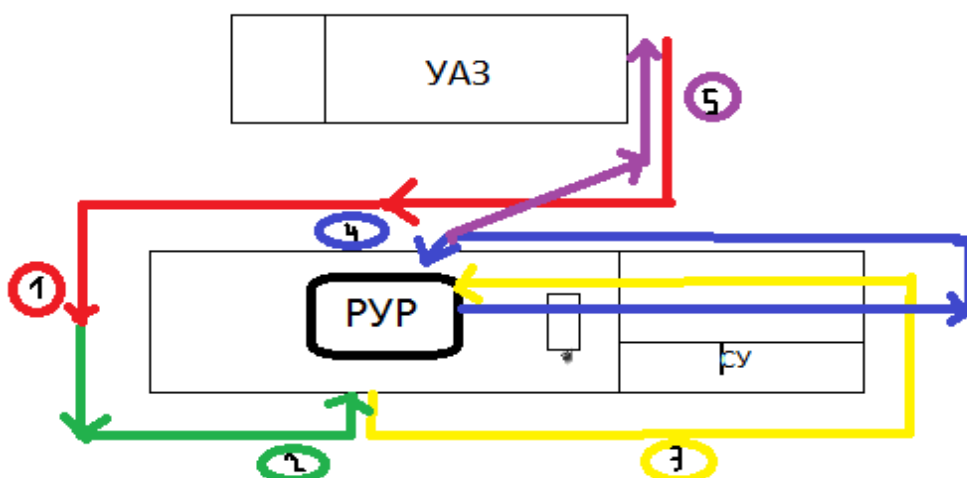


Рис.3. Организация рабочих мест в компании «ТМС-групп» после внедрения организации «Система 5С»

Количество передвижений 5 – 7 мин

Общее время выполнения работ - 35 мин

Из приведенных данных видно, что общее время выполнения работы сократилось на 42 %.

Сокращение времени выполнения тех или иных работ ведет к увеличению производительности труда рабочих, что продемонстрировано на графике:

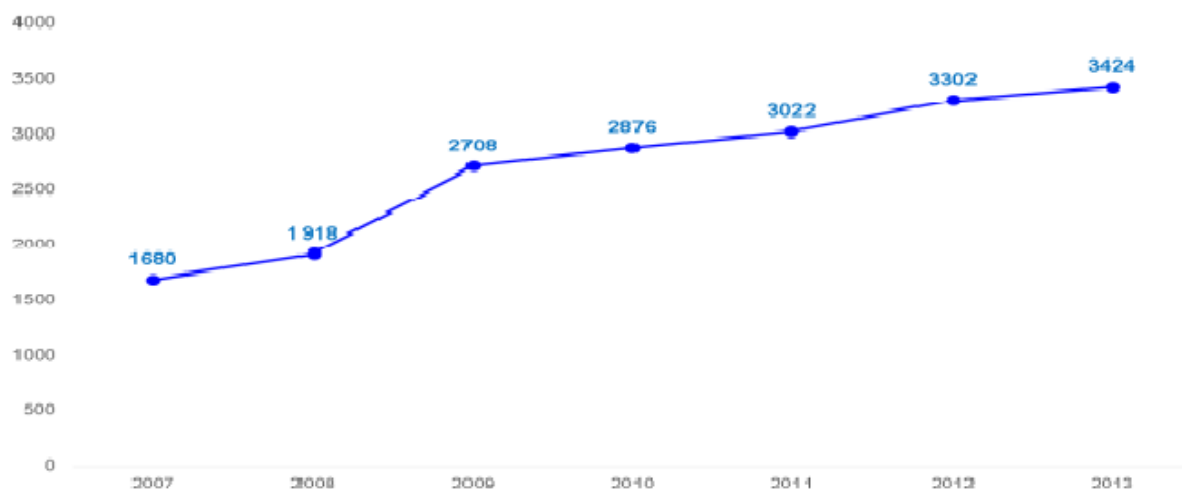


Рис. 4. Производительность труда, тыс.руб./чел. (в сопоставимых ценах 2012г.)

То есть рост производительности труда в результате внедрения различных мероприятий по системе бережливого производства в 2013 г. по отношению к 2007г. составил 203%, что несомненно свидетельствует об эффективности её применения.

Внедрение Бережливого производства – это преобразования в умах и чувствах людей.



Рис.5. Отношение производственного персонала к внедрению «Бережливого производства»

Самое сложное в «Бережливом производстве» - это научить видеть потери.

Люди, увязнув в ненужной работе, не только не устают, но даже не задумываются, что все можно делать гораздо быстрее и удобнее.

Умения сотрудников видеть свои потери на местах и стремление облегчить свой труд являются мощной движущей силой в процессе преобразований [2].

Список литературы

1. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. — М.: «Альпина Паблишер», 2011.
2. Презентационная работа заместителя директора УК ООО «ТМС групп» по организационному развитию С. Р. Валериковича «Бережливое производство».
3. <http://www.kommersant.ru/doc/2001680>

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»

Юдин А.С.

Югорский государственный университет, г.Ханты-Мансийск

В современной экономической ситуации, в которой находится экономика России, основным звеном системы управления экономикой выступают интегрированные корпоративные структуры (концерны, холдинги, конгломераты, финансово-промышленные группы, консорциумы и т.д.). Среди указанных структур важное место занимают диверсифицированные корпорации, которые способны обеспечить высокий уровень эффективности управления крупномасштабными (разделенными по экономическим и географическим параметрам), производственно-экономическими, финансовыми ресурсами. В настоящее время на долю диверсифицированных корпораций приходится свыше 75% ВВП Российской Федерации, что обуславливает высокую значимость этих структур в экономике страны.

Промышленные структуры нефтегазового комплекса выступают в качестве важнейшего фактора социально-экономической стабильности общества, экономической безопасности страны, как в условиях нормального функционирования экономики, так и при возникновении чрезвычайных обстоятельств. Развитие рыночных отношений диктует необходимость диверсификации производства нефтегазовых организаций.

Диверсифицированная нефтегазовая компания получает перспективу функционирования в различных сегментах рынка, с различными внешними и внутренними экономическими параметрами, например, разной оборачиваемостью финансового капитала. При определенных условиях это дает синергический эффект, когда диверсификация строится на правильно выстроенных денежных потоках от видов деятельности в пространстве и времени.

С экономической точки зрения, диверсификация (по-латын. *diversificatio* – изменения, общее разнообразие, от лат. *Diversus* – разный и *facio* – делаю) – это развитие производства или прирост объемов за счет выпуска дополнительно новой продукции на новые рынки и поиска более сильной позиции на нем.

Диверсификация производства в нефтегазовом комплексе (НГК) – это одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна и т.п. Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства нефтегазовых организаций, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.

Исходя из сущности диверсификации, которая заключается в предоставлении предприятиям нефтегазовой отрасли возможности приспособиться к сложившейся конъюнктуре специализированных рынков, которые остро подвержены изменениям цен на нефть, выбор направлений развития диверсификации производства в значительной степени зависит от конъюнктуры рынка, финансового состояния и возможностей внедрения эффективных форм организации производства и сбыта.

Базовыми диверсификациями являются диверсификация за счет внешнего роста, когда создаются подразделения вне действующего нефтегазового предприятия (это может быть диверсификация путем слияния, поглощения) и диверсификация за счет внутреннего роста, когда в составе действующего нефтегазового предприятия открываются новые самостоятельные бизнес-единицы, производственные участки, цехи, а также иные производства – то есть источником роста служит внутренняя среда данного предприятия. И та, и другая диверсификации могут быть как связанными, так и несвязанными, как вертикальными (когда нефтегазовое предприятие использует часть ресурсов для образования или приобретений нового бизнеса, которые будут поставлять необходимые материалы и сырье для него и/или будут обеспечивать рынки сбыта для его продукции), так и горизонтальными (введение новых продуктов) [2].

Вертикальная диверсификация, делится на вертикальную восходящую и вертикальную нисходящую диверсификацию (Рисунок 1).

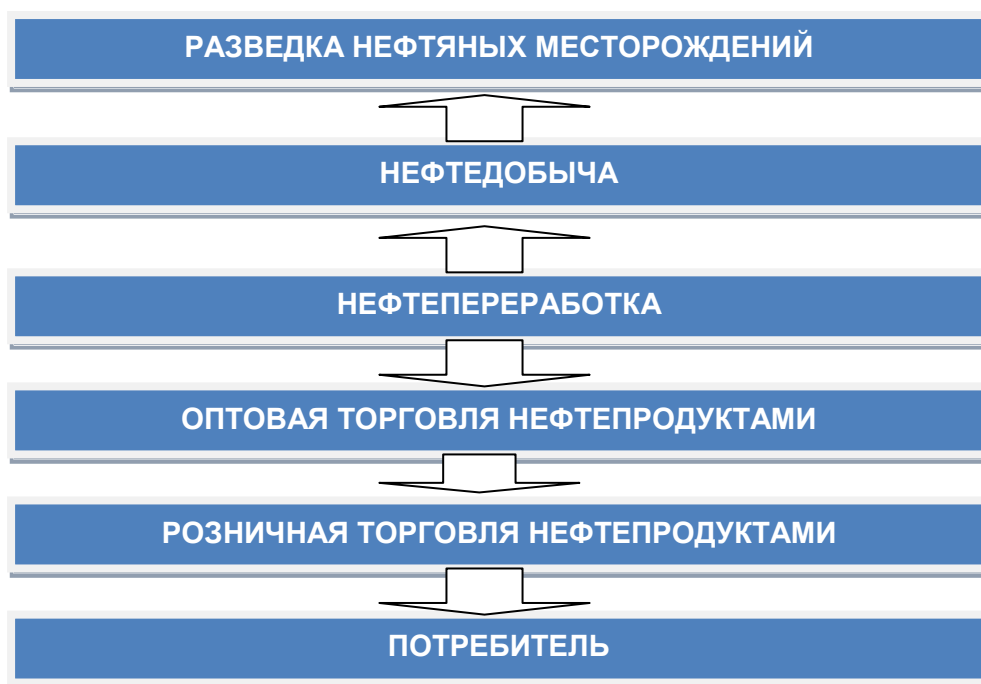


Рис.1. Восходящая и нисходящая вертикальная интеграция [3]

Вертикальную восходящую диверсификацию – ситуация, когда нефтегазовое предприятие создает сеть дочерних предприятий и стремится действовать на тех рынках, где в настоящее время приобретает свои ресурсы, при этом оно расширяет свою ценностную цепочку в направлении «вверх» – с производства сырья к производству продукта.

Вертикальную нисходящую диверсификацию – ситуация, когда нефтегазовое предприятие стремится действовать на рынках, обслуживаемых в настоящее время ее основными клиентами или дистрибьюторами, то есть расширение своей ценностной цепочки в направлении приобретения новых рынков и создания новых видов продукции на существующих площадях предприятия.

Стратегия диверсификации в работе рассмотрены на примере корпорации ОАО «Газпром», на который в настоящее время приходится около 20% мировой и около 85% российской добычи газа [1].

Газпром располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа.

ОАО «Газпром» осуществляет диверсификацию по следующим направлениям:

1. диверсификация маршрутов - «Северный поток», «Южный поток»;
 2. диверсификация рынков сбыта - Азиатско-Тихоокеанский регион;
 3. диверсификация продуктов - сжиженный природный газ;
 4. диверсификация направлений деятельности – электроэнергетика, добыча и переработка нефти
- (Рисунок 2) [1].



Рис.2. Направления диверсификации ОАО «ГАЗПРОМ»

Важным условием эффективности диверсификации, в частности, ОАО «Газпром», является необходимость реализации стратегии планомерного и управляемого роста и развития в условиях следующих ограничений: пределы роста – экзогенны (находятся вне системы), пределы развития – эндогенны (заложены в ней самой). При стремительном распространении новых технологий, инноваций, изменении потребительских качеств услуг, глобальном внедрении сетей связи в организацию деятельности хозяйствующих субъектов можно выделить два основных направления реализации стратегии динамичного роста и расширения масштабов деятельности корпоративных образований:

- использование внутренних резервов через накопление и расширение производства (внутрикорпоративная интеграция, концентрация акционерного капитала, собственных накоплений);
- использование привлеченных внешних источников путем реализации стратегии и тактики слияния и поглощения (межкорпоративная интеграция, диверсификация деятельности, перераспределение рисков).

Диверсификация создает предпосылки организационно-экономического характера для развития наиболее конкурентоспособных форм и направлений производства на данном предприятии, ведет к оптимизации и повышению конкурентоспособности бизнеса, а также к его финансовой устойчивости. Диверсификация производства становится подвижной и гибкой частью воспроизводства, что делает предприятие более чувствительным к изменениям внешней среды, чутким к восприятию новых потребностей рынка, а, следовательно, готовым к завоеванию новых сегментов рынка, отраслей, регионов.

Список литературы

1. <http://www.gazprom.ru/> - ОАО "Газпром" - энергетическая компания
2. Классификация видов диверсификации и анализ возможностей их применения для нефтегазовых компаний - Сафонова Т.Ю.: «Российское предпринимательство» № 19 (217) за 2012 год, стр. 56-61.
3. Гальперин В.В. 50 лекций по микроэкономике: В 2-х т. - СПб.: Экономическая школа. 2004. Т. 1. - 624 с. Т. 2 - 776 с.

ДОРОЖНАЯ КАРТА ВНЕДРЕНИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В СКФО

Антошкиева Т.М.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

В последнее десятилетие понятие «исламский банк» прочно закрепилось в лексиконе финансистов во многих развитых странах. Этот финансовый институт, функционирующий в мусульманских странах, постепенно начинает играть все большую роль в традиционных финансовых системах. Причем в таких странах, как Великобритания и США, где число граждан, исповедующих ислам и отказывающихся пользоваться услугами традиционных банков, выросло многократно, игнорировать исламские институты более не представляется возможным.[1]

Однако, несмотря на растущий интерес к исламскому банкингу, он все еще находится на ранней стадии своего развития. Выход на рынки сопряжен с возрастающей конкуренцией со стороны традиционных банков, начавших предлагать продукты исламского банкинга (путем открытия «исламских окон»), трансформацией традиционных банков в исламские и появлением новых игроков на рынке.

В данной статье нами предложена дорожная карта внедрения исламского банкинга на территории СКФО.

Исламские институты оказывают доминирующее влияние на различные сферы общественной жизни, регламентируя не только вопросы культа и поведения в быту, но также экономические, политические, и иные отношения в обществе. Посредством основополагающих источников ислама и мусульманского права (шариата) – Корана и сунны Пророка установлены нормы, которые должен соблюдать каждый правоверный мусульманин. Ключевым звеном социально-экономической «исламской доктрины» является запрещение процента (рибы). Это самое значительное из предписаний Корана представляет собой основу деятельности исламских банков.

Спектр банковских продуктов, предлагаемых исламскими банками также отличается от продуктов традиционных банков. Однако, используя имеющиеся источники, мы можем привести классификацию исламских банковских продуктов, в соответствии с их традиционными аналогами.

Классификация исламских банковских продуктов.

Кредитные операции:	Депозитные операции:	Инвестиционные операции:
- кифала;	- аль-Вадиа.	- мушарака;
- таварук;		- мусакат.
- бай иннах;		
- кард-аль-Хасан.		
Лизинговые операции:	Расчетные операции:	Эмиссионные операции:
- иджара;	- амана.	- сукук;
- иджара ва иктина		- мукарада.
(иджара тумма аль бай).		
Операции с ценными бумагами:	Торговое финансирование:	Агентские услуги (представительство):
- истисна.	- мурабаха;	- викала.
	- мусавама;	
	- бай муаджал.	
Доверительное финансирование:	Страхование:	
- мудараба;	- такафул.	
- музараа.		

Следует отметить, что традиционные банковские операции не представлены в исламском банкинге в чистом виде, что связано со спецификой исламского банковского дела, нормы которого определены шариатом.

В России осуществляли и в настоящее время осуществляют деятельность следующие финансовые исламские финансовые институты:

-Банк «Бадр Форте». Учрежден 1991 году. В 2006 году отозвана лицензия Центробанком.

-СК «Итиль». В 2004 было создано «Управление исламского страхования» исходя из «джентльменского» соглашения с «Dubai Islamic Insurance and Reinsurance Company» (ОАЭ). Результат: в 2005 году проект был закрыт.

-Потребительский кооператив «Манзэл». Осуществлял финансирование покупки жилья. Однако из-за недостаточного спроса на свои услуги вскоре прекратил существование.

-Банк «Экспресс» (Дагестан). В 2006 году начал выпускать банковские карты, процентный доход по которым перечисляется на благотворительные цели. Продукт получил позиционирование как соответствующий Исламу, несмотря на то, что мобилизованные по данным картам денежные средства используются в активных (ростовщических) операциях и банк имеет обязательство платить за использование привлечённых ресурсов.

-ПИФ «Халяль». Был организован в 2006 году компанией «БрокерКредитСервис». Инвестиционный портфель может формироваться лишь в соответствии со стандартами заимствованными с индекса "Dow Jones Islamic".

-«Зам-Зам+» Организация была создана с целью осуществления проверки на соответствия стандартам инвестиционного портфеля «Халяль». Результат: используемые стандарты не единогласно одобряются шариатскими учёными.

Целью разработки дорожной карты является создание необходимых условий для устойчивого и эффективного развития исламских банков в регионе.

Задачи:

1. Привлечение стратегических инвесторов для финансирования инвестиционных проектов Республики Ингушетия, а в дальнейшем, инвестиционных проектов на всей территории СКФО.
2. Введение стандартов исламского банкинга, с учетом региональных особенностей.
3. Развитие инструментов исламского банкинга.

4. Обеспечение исламских институтов опытными кадрами, имеющими высокую квалификацию в сфере исламского банкинга.
5. Создание российской научной школы по исламским финансам на территории СКФО, введение в высших учебных заведениях региона научных кафедр по исламским финансам для более детального и глубокого изучения данного вопроса.
6. Ликвидация финансовой безграмотности широких слоев населения в сфере исламских финансов.

Рекомендации по внедрению и развитию исламского банкинга в СКФО, в частности, в республике Ингушетия.

Этап 1: 2015-2017 гг.

1. Внесение изменений в федеральное банковское законодательство, с целью устранения преград для развития исламского банкинга в России, в частности в СКФО:

- открытие исламских «окон» в традиционных банках;
- включение исламских банков и исламских «окон» в систему обязательного страхования вкладов;
- совершенствование налогообложения и установление налогового нейтралитета;
- внедрение международных стандартов по исламскому финансированию и банкингу, а также аудиту и бухгалтерскому учету;

- создание советов по принципам исламского финансирования, а также разработка требований к ним.

2. Создание и развитие инфраструктуры исламского финансирования.

Этап 2: 2017-2020 гг.

Проведение широкомасштабных маркетинговых кампаний для привлечения участников. Проведение научных форум, презентаций, конференций с целью:

- создания исламских банков и исламских «окон»;
- создания исламских фондов, а также других институтов исламского финансирования (МКО лизинговых компаний и др.);
- привлечения эмитентов;
- привлечение инвесторов;
- содействия сотрудничеству с международными исламскими организациями.

Этап 3: 2020-2025 гг.

Становление республики Ингушетия в качестве регионального и федерального центра по исламскому финансированию.

Ожидаемые результаты:

1. Ежегодный рост рынка исламских финансов на 10-15%.
2. Становление СКФО как российского центра исламского финансирования.

Список литературы

1. Трунин П.В. , Каменских М.В. , Муфтяхетдинова М. - Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития.// Институт экономики переходного периода. 2008. С. 10 – 23.
2. URL: <http://islamic-finance.ru>.
3. Особенности и перспективы исламской экономики: URL: <http://www.memoid.ru>.

К ВОПРОСУ ОБ ИЗУЧЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Боричко А.С., Матев Н.А., Тупкина Е.Н.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Благосостояние населения является одной из главных целей реализации стратегии устойчивого развития как Российской Федерации в целом, так и ее регионов в частности. В настоящее время все большее внимание исследователей приобретает дифференциация социального положения населения на региональном уровне, что обуславливается неравномерностью в экономическом развитии территории.

«Стабильность и процветание во всем мире зависят от того, насколько людям обеспечены приемлемый уровень благосостояния и равенство возможностей» [2]. Расширение возможностей человека непосредственно оказывает прямое влияние и на благополучие региона.

Одним из основополагающих показателей благосостояния населения являются доходы населения, так как доход – средство, расширяющее человеческий выбор. Проанализируем доходы населения Приморского края за период 2008-2012 гг. (Рисунок 1).

Среднедушевые денежные доходы населения Приморского края в текущих ценах за анализируемый период ежегодно увеличивались. Относительно 2008 г. абсолютный прирост данного показателя в 2012 г. составил 8036 рублей в месяц (62%). Следует особо отметить, что если привести данный показатель в сопоставимые цены (к ценам 2008 г.), то абсолютный прирост среднедушевых доходов населения края составит 2431 рубль или 21,84%. В целом по обоим рассмотренным показателям наблюдается положительная динамика, свидетельствующая об увеличении благосостояния граждан Приморского края.

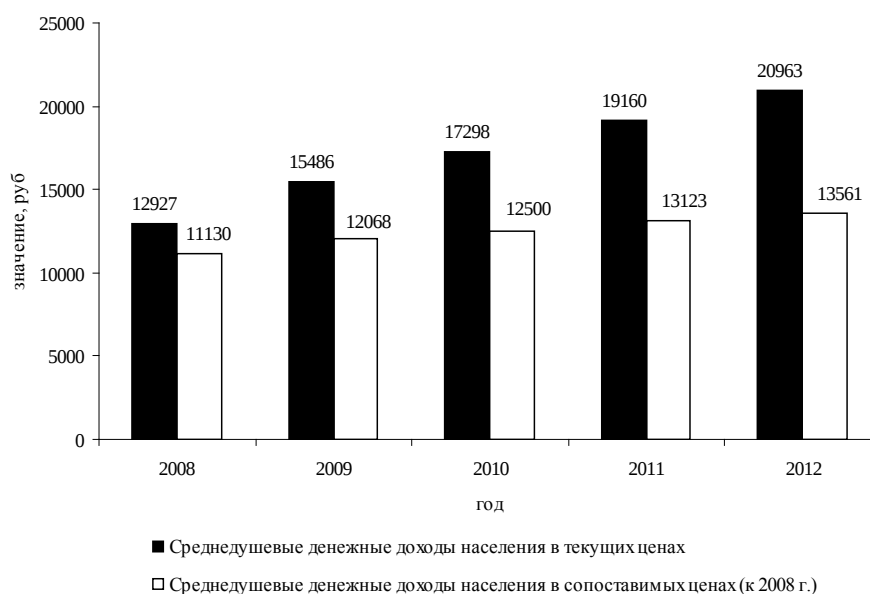


Рис.1. Динамика среднедушевых денежных доходов населения Приморского края за период 2008-2012 гг., рублей в месяц

Одним из немаловажных показателей, характеризующих благосостояние населения является величина прожиточного минимума, устанавливаемая законодательными органами субъектов Российской Федерации. Рассмотрим динамику значений данного показателя по Приморскому краю за исследуемый период (Рисунок 2).

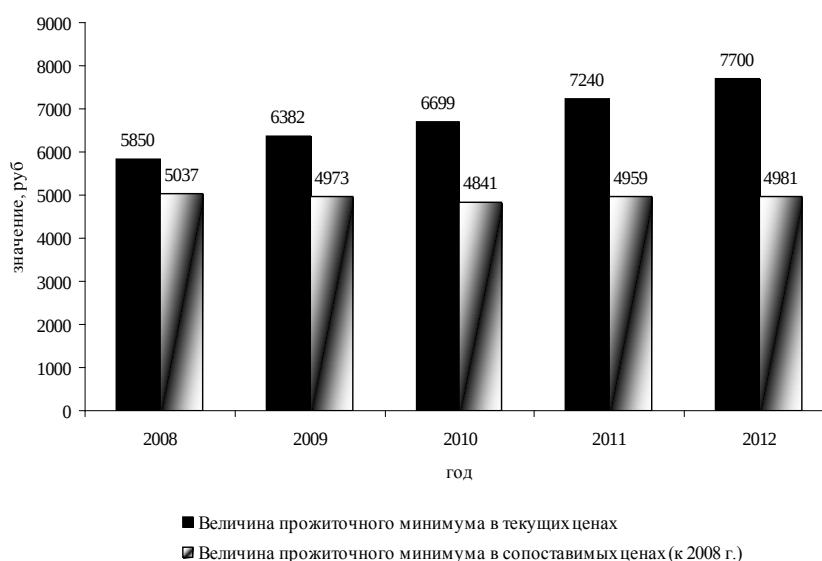


Рис.2. Динамика величины прожиточного минимума в Приморском крае за период 2008-2012 гг., в среднем на душу населения; рублей в месяц

Величина прожиточного минимума населения Приморского края в текущих ценах также имеет тенденцию увеличения. Величина прожиточного минимума в 2012 г. составила свое максимальное значение – 7700 рублей в месяц. Если рассматривать данный показатель в разрезе социально-демографических групп населения, то тенденция увеличения прожиточного минимума за анализируемый период также сохраняется. Так, для трудоспособного населения в 2012 г. данный показатель был равен 8332 рублей, для пенсионеров – 6061 рублей, для детей – 7461 рублей.

Как известно, прожиточный минимум является государственной гарантией получения минимальных денежных доходов и других мер социальной защиты граждан Российской Федерации. Однако если рассматривать значение данного показателя в сопоставимых ценах (к 2008 г.), то его величина (с учетом ИПЦ) снизилась и составила в 2012 г. 4981 рублей: в абсолютном выражении величина прожиточного минимума сократилась на 56 рублей.

Величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, включающей минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, а также обязательные платежи и сборы.

Федеральный закон № 227-ФЗ от 3 декабря 2012 г., установил потребительскую корзину, куда вошли следующие продукты питания: хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые); картофель; овощи и бахчевые; фрукты свежие; сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар; мясопродукты; рыбопродукты; молоко и молокопродукты в пересчете на молоко; яйца; масло растительное, маргарин и другие жиры, а также прочие продукты (соль, чай, специи) [3].

Благосостояние населения должно оцениваться по возможности людей вести такую жизнь, которую они считают достойной, а не по уровню дохода в расчете на душу населения.

Более точно характеризует социально-экономическое положение населения региона покупательная способность его денежных доходов, то есть товарный эквивалент среднемесячного дохода по товарам с конкретными потребительскими свойствами.

Рассмотрим покупательную способность среднедушевых денежных доходов населения Приморского края за период 2008-2012 гг. (Табл.1).

Таблица 1

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения Приморского края в месяц, килограммов

Наименование продукта	008	009	010	011	012
Говядина	7	7	0	2	2
Молоко питьевое и молочный напиток, л	00	44	45	33	52
Рыба мороженная	25	19	45	49	64
Сахар-песок	55	50	10	05	13
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки I и II сортов	01	69	24	60	84
Яйца куриные, шт.	685	976	263	400	474
Масло сливочное	6	0	3	7	6
Масло подсолнечное	74	14	65	27	50
Картофель	22	46	98	78	87

Анализ покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения Приморского края показал, что за период 2008-2012 гг. покупательная способность граждан края на все представленные продукты

питания возросла. Абсолютный прирост на покупку говядины в 2012 г. относительно 2008 г. составил 5 кг (7,5%), на покупку молока – 52 л (17,3%), рыбы – 39 кг (17,3%), сахара – 58 кг (12,7%), хлеба – 183 (45,6%), яиц – 789 шт. (29,4%), масло подсолнечное – 76 кг (43,7%), картофель – 165 кг (26,5%). Следует отметить, что покупательная способность на масло сливочное осталось на том же уровне – 66 кг. Изменение данного показателя прямым образом связано как с увеличением среднедушевых денежных доходов населения, так и с изменением величины индекса потребительских цен (ИПЦ) на продовольственные товары (Рисунок 3).

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики за период 2008-2012 гг. темп роста индекса потребительских цен на продовольственные товары заметно снизился. Так, если в 2008 г. значение ИПЦ составило 116,4%, то в 2012 г. – 106,04%. Данная тенденция свидетельствует о замедлении роста цен на данный вид товаров, что приводит к увеличению покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения.

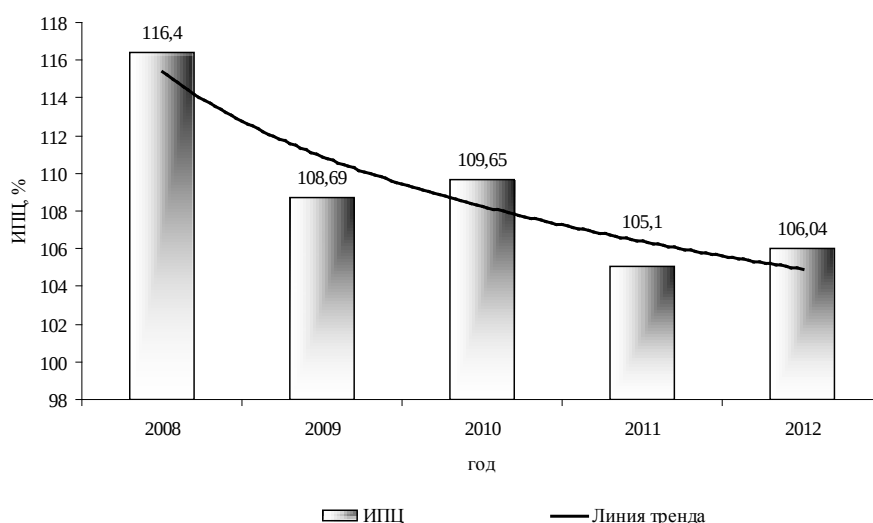


Рис.3. Динамика ИПЦ на продовольственные товары в Приморском крае за период 2008-2012 гг., %

Не смотря на позитивную динамику среднедушевых денежных доходов населения как в текущих, так и в сопоставимых ценах, в крае по-прежнему является актуальной проблема бедности населения. Рассмотрим динамику численности населения Приморского края с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (Рисунок 4).

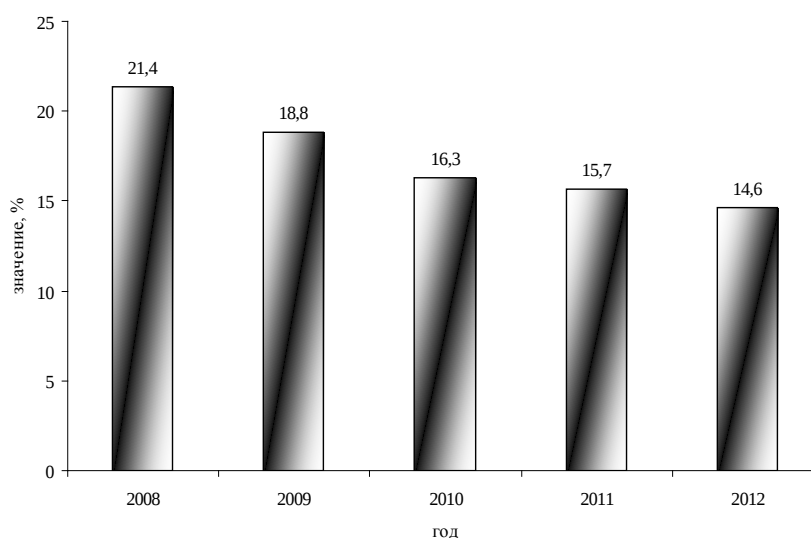


Рис.4. Динамика численности населения Приморского края с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за период 2008-2012 гг., %

Ежегодно доля населения Приморского края с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума снижалась. В 2012 г. данный показатель составил 14,6% от общей численности населения субъекта. Относительно 2008 г. снижение составило 6,8%. Данная тенденция обусловлена мероприятиями, проводимыми органами местного самоуправления, направленными на поддержку слабозащищенных слоев населения.

Проведенный анализ показал, что в целом по Приморскому краю за 2008-2012 гг. наблюдалась положительная тенденция в увеличении среднедушевых денежных доходов населения, сокращении уровня бедности, замедлении темпов роста индекса потребительских цен. Данная ситуация обусловлена, качественными экономическими преобразованиями, произошедшими в крае за последние годы: проведение саммита АТЭС, несомненно, дало мощный толчок в развитии региона.

Следует помнить, что основная цель развития общества – создать среду, благоприятствующую тому, чтобы люди могли наслаждаться долгой, здоровой и созидательной жизнью. Таким образом, благосостояние населения становится главным и определяющим фактором экономического роста, так как сильная экономика – это, прежде всего, формирование качества жизни, а также комфортных условий для людей.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Пан Ги Мун. Послание генерального секретаря ООН по случаю Всемирного дня социальной справедливости / Пан Ги Мун // ООН в России. – 2009. – №1(62). – С. 2.
3. Сайт свободной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: www.wikipedia.ru.
4. Человеческое развитие новое измерение социально-экономического прогресса / Под ред. В.П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – С. 40.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН – ОДНА ИЗ БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Юмакаева Р.И.

Башкирский Государственный Университет, г.Уфа

Индекс промышленного производства является одним из основных показателей конкурентоспособности Республики Башкортостан. Промышленность республики находится во взаимосвязи практически со всеми секторами экономики и оказывает на их развитие существенное влияние. Промышленное производство третий год подряд продолжало свое развитие с двукратным превышением среднероссийских значений. Так в 2013 году Башкортостан обеспечил 2,7% общероссийского объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг промышленного сектора.

По этому показателю республика занимает седьмое место в стране. Годом ранее республика занимала восьмую позицию с долей 2,5%. Статистики отмечают, что за последние шесть лет промышленное производство в Башкортостане характеризуется положительной динамикой, опережающей среднероссийскую. По итогам 2013 года индекс промышленного производства в республике составил 102,3%, в том числе в добыче полезных ископаемых – 102,1%, в обрабатывающей сфере деятельности – 100,8%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 101,7%, а в целом по России – 100,3%.

Основной вклад в обеспечение роста промышленного производства внесли предприятия обрабатывающих видов деятельности – их индекс по итогам года, превысив средний по промышленности, составил 107,0 %.

Одной из основных отраслей специализации Республики Башкортостан является национальная металлургическая промышленность. Таким образом, цветная металлургия является одной из базовых отраслей экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей республики. Также необходимо отметить, что цветная металлургия становится новым вектором экономического подъема республики Башкортостан.

Доля России в мировом производстве шести основных видов цветных металлов (алюминий, никель, медь, цинк, свинец, олово) составляет около 8,5%. На экспорт поставляется около 80% от общего производства основных цветных металлов и 70% редких металлов.

Руды цветных металлов занимают второе место по значению среди полезных ископаемых в Республике Башкортостан после нефти. Центры их добычи и первичной переработки расположены в городах Учалы, Сибай и поселке Бурибай и представлены следующими основными горнодобывающими предприятиями: ОАО «Учалинский горно-обогатительный комбинат», ООО «Башкирская медь», ЗАО «Бурибаевский горно-обогатительный комбинат», ОАО «Сибайский горно-обогатительный комбинат» и ОАО «Хайбуллинская горная компания». Предприятия производят из руд медный, цинковый и пиритный концентраты. Доля республики в общероссийской добычи меди в концентратах составляет 10-12%, в общеуральской – 35%. По цинковому концентрату это доля значительно выше и соответственно составляет 50% и 70%.

Объем добычи минерально-сырьевой базы представлено в Табл.1.

Таблица 1

Объем добычи минерально-сырьевой базы

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Медно-колчеданные руды	4,57 млн. тонн	4,2 млн. тонн	4,4 млн. тонн
Меди	71,3 тыс. тонн	72, 0 тыс. тонн	86,87 тыс. тонн
Цинка	76,6 тыс. тонн	77, 0 тыс. тонн	78,4 тыс. тонн
Золота	7,6 тонн	7,3 тонн	7,88 тонн
Серебра	84,5 тонн	84,0 тонн	85,3 тонн
Россыпного золота	210 кг.	220 кг.	87 кг

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bashstat.ru>.-Загл. с экрана.

В общем объеме товарной продукции республики доля их в денежном выражении невелика, около 5%, хотя объем добычи руд и производства концентратов значителен: Республика Башкортостан к 2013 г. давала в рудах и концентратах около 50% цинка и 10% меди в целом по России.

Однако, не смотря на положительные стороны, в республике есть и отрицательные факты в металлургической промышленности. Это узкая отраслевая структура Уральского региона Башкортостана, недостаточное развитие обрабатывающей промышленности, особенно ее отраслей, которое могло бы обеспечить рабочими местами жителей региона. Отсутствию рационального использования трудовых ресурсов в половом и квалификационном отношении, вызывает отток населения в другие регионы, в конечном счете, снижает эффективность всей экономики региона.

Также необходимо отметить, что промышленность в Уральском регионе имеет сырьевое направление развития: ресурсы сырья (лес, цветные камни, кожа, шерсть, зерно, мясо и др.) или продукты первичной его переработки (концентраты руд цветных металлов, пиломатериалы и т.д.) вывозятся в другие регионы Башкортостана или за его пределы, так как в республике нет металлургических заводов по переработке медных и цинковых концентратов, они поставляются на переработку в соседние области Урала, а пиритный концентрат, который использовался на многих химзаводах бывшего СССР для производства серной кислоты, в последние годы почти не находит сбыта.

Отсутствие в республике конечного передела сырья и полуфабрикатов ведет к низкой эффективности добычи и использования руд цветных металлов. Отрасли обрабатывающей промышленности (машиностроение и металлообработка, легкая, пищевая, деревообрабатывающая промышленность, производство строительных материалов), строительная и ремонтная базы развиты недостаточно. Потребность в данных продуктах и услугах удовлетворяется, главным образом, за счет поставок со стороны, между тем в самом регионе имеются большие возможности для организации производства их на основе местных ресурсов.

На территории РБ близка к завершению разработка карьеров на двух крупных месторождениях - Сибайском и Учалинском, начата шахтная добыча руд на крупном Узельгинском месторождении на территории Челябинской области для поставки в г. Учалы, ведется шахтная добыча на среднем по масштабам Октябрьском месторождении (пос. Бурибай) и карьерная добыча на ряде мелких месторождений. Начато освоение крупного Юбилейного месторождения в районе г. Сибая. Основные запасы Юбилейного и находящегося недалеко от него крупного Подольского месторождения, еще не осваиваемого, пригодны только для шахтной добычи. Крупное новое глубокозалегающее месторождение открыто и на окраине г. Учалы (Ново-Учалинское).

В целом по республике запасы медно-цинковых руд, пригодных для карьерной добычи, невелики, а строительство дорогостоящих шахт предприятиям было не под силу. Наиболее тревожное положение с освоением новых руд складывается в районе г. Сибая [1, с.74].

Важным направлением социально-экономического развития Уральского региона Республики Башкортостан является дальнейшее развитие цветной металлургии. В регионе запасы руд цветных металлов, добываемых открытым способом, отработаны, горнорудные предприятия переходят на подземный способ добычи руды. Недостаточное развитие рудно-сырьевой базы не обеспечивает компенсации выбывающих мощностей и устойчивого функционирования предприятий.

Важной научно-технической проблемой развития цветной металлургии Республики Башкортостан является обеспечение более полного и комплексного использования полезных компонентов сложных по составу медноколчеданных руд. В настоящее время на их базе производятся лишь три вида концентрата - медный, цинковый, пиритный. Более 30 полезных компонентов из руды не извлекаются и выбрасываются в отвалы. В целях решения этой проблемы следовало бы предусмотреть создание в Уральском регионе гидрометаллургического производства, позволяющего извлекать из руды медь, цинк, золото, серебро, кобальт, кадмий и много других ценных металлов [1, с.75].

Действующие на предприятиях металлургии Республики Башкортостан оборудование и технология переработки не отвечают современным требованиям и не позволяют выпускать продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке. В связи с этим необходимо осуществить реконструкцию действующих и строительство новых производств позволяющих выпускать конкурентоспособные на мировом рынке продукцию, удовлетворить спрос в дефицитных товарах, которые в настоящее время завозятся из других стран и регионов, а также, улучшить экологию производства

И в конечном итоге необходимо развитие в Уральском регионе Республики Башкортостан отраслей обрабатывающей промышленности.

Список литературы

1. Барлыбаев Х.А.. Экономика Башкортостана / Х.А.Барлыбаев, Уфа, 2003.- 78 с.
2. Ресурсная база и инфраструктура [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www. kr-rb.ru](http://www.kr-rb.ru). - Загл. с экрана
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bashstat.ru>.-Загл. с экрана.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ТОВАРОВ МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ

Топкова И.А.

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г.Санкт - Петербург

Ратификация "Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур" (в ред. Протокола от 26.06.1999) федеральным законом от 03.11.2010 № 279-ФЗ, а также присоединение России к ВТО возложили на федеральные органы исполнительной власти России, в том числе ФТС России, обязательства о реализации в процессе таможенном администрировании рекомендаций и принципов, закрепленных в данных международных нормах, а именно:

1. Прозрачность и предсказуемость таможенной деятельности,
2. Стандартизация и упрощение сопроводительной документации и процедуры декларирования товаров,
3. Упрощение процедур для уполномоченных субъектов,
4. Максимальное использование информационных технологий,
5. Минимизация необходимого таможенного контроля для обеспечения выполнения регламентов и правил,
6. Использование системы управления рисками и осуществление контроля на основании аудита,
7. Проведение совместных мероприятий с другими органами на границе и
8. Установление партнерских отношений со сферой торговли [6].

Предварительное информирование, а также предварительное декларирование позволяют ускорить время совершения таможенных операций и как следствие выпуск товаров в соответствии с заявленной процедурой. В соответствии со Стандартом 3.25 Киотской конвенции, таможенная служба должна обеспечить возможность подачи и регистрации декларации на товары и подтверждающей документации до прибытия товаров. Согласно исследованию времени выпуска, проведенному таможенной службой Японии в 2009 году, время, необходимое на выпуск морского груза без предварительного информирования, составляло 2.9 дня, а с предварительным информированием – 2.2 дня [7].

Одними из приоритетных задач совершенствования таможенного администрирования в России является обеспечение в пунктах пропуска систем предварительного информирования, а также использование предварительной информации в рамках реализации системы управления рисками. Так, развитию технологии предварительного информирования посвящены положения дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р (ред. от 26.09.2013), а также приказ ФТС России от 10.03.2013 № 192 «Об утверждении концепции системы предварительного информирования таможенных органов Российской Федерации». В Концепции определены следующие цели внедрения предварительного информирования:

1. Создание условий для транспарентности и предсказуемости действий таможенных органов;
2. Минимизация времени выполнения таможенных формальностей в пунктах пропуска через Государственную границу Российской Федерации (далее - пункты пропуска) и местах совершения таможенных операций;
3. Повышение оперативности управления таможенными органами и эффективности принятия решений должностными лицами таможенных органов посредством предварительного определения товаров, транспортных средств, документов и лиц, подлежащих проверке, и степени такой проверки;
4. Оптимизация деятельности таможенных органов, распределения людских и материальных ресурсов.

В целях оптимизации и ускорения совершения таможенных операций, а также повышения эффективности таможенного контроля, в соответствии со статьей 3 Соглашения о представлении и об обмене предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 21.05.2010, было утверждено Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 899 "О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом", закрепившее время предоставления предварительной информации и объем предоставляемых сведений.

Введение обязательного предварительного информирования на морском транспорте планируется осуществить в 2014 - 2015 годах. Данная технология позволит повысить пропускную способность российских морских пунктов пропуска на внешней границе Таможенного союза, в том числе за счет сокращения времени проведения таможенных операций в местах прибытия, и оптимизировать таможенный контроль за счет выбора объектов контроля до фактического прибытия товаров и транспорта. Таможенный орган получает возможность принимать предварительные решения по организации таможенного контроля (выдавать разрешение на выход или разгрузку судна без посещения судна таможенным нарядом и т.д.), а также выполнять некоторые таможенные операции до прихода судна, использовать полученные электронные документы для формирования пакета отчетов и деклараций при приходе/отходе судна [5].

Несмотря на достигнутые положительные результаты [11], возможности предварительного информирования не реализованы в полном объеме, что не позволяет значительно улучшить межведомственное и систему организации таможенного и иных видов государственного контроля взаимодействие в морском пункте пропуска [4].

Целью данной работы является повышение эффективности использования технологии предварительного информирования таможенных органов при перемещении товаров морским транспортом.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

1. Провести анализ современного состояния применения технологии предварительного информирования таможенных органов при перемещении товаров морским транспортом.
2. Разработать основные направления совершенствования применения технологии предварительного информирования таможенных органов морском пункте пропуска.

Для распространения применения технологии предварительного информирования в морском порту ФТС России был введен в эксплуатацию портал электронного представления сведений, который обеспечивает участнику ВЭД возможность представления в электронной форме предварительной информации о товарах и транспортных средствах международной перевозки до их прибытия на таможенную территорию Таможенного союза на основе WEB-технологий с использованием международной ассоциации сетей Интернет (адрес:

<http://edata.customs.ru/FtsPvv/SeaPort/Port.aspx>). Данная услуга является бесплатной.

В настоящее время ФТС России проводит эксперимент по внедрению данной технологии в морских пунктах пропуска. Подготовка к введению новой таможенной технологии началась в 2011 года на Дальнем Востоке на таможенных постах Находкинской, Владивостокской, Сахалинской, Магаданской и Хасанской таможен, затем в Балтийской таможне Северо-Западного таможенного управления. К концу первого квартала 2013 года аналогичный высокий уровень – 100% предварительного информирования – был достигнут и в морском порту Сочи и порту Сочи Имеретинский (Сочинская таможня), в морском порту Выборг (Выборгская таможня) [8].

Эксперимент по совершению таможенных операций и организации таможенного контроля в отношении товаров, прибывающих и убывающих морским транспортом с использованием предварительного информирования, также проводится в Находкинской таможне. Техническая поддержка эксперимента обеспечивалась штатными комплексами программных средств (КПС) Находкинской таможни: КПС «Морской пункт пропуска», КПС «Учет товаров на ВХ»¹ и порталом www.fill-bill.prominvest.ru ООО «Компания «Проминвест»» в международной сети Интернет. В основу последнего был положен портал Fill-Bill, доработанный ООО «СТМ» (г. Санкт-Петербург) и ООО «Компания «Проминвест»» (г. Находка) с учетом требований эксперимента. Порядок реализации технологии предварительного информирования в морском пункте пропуска при помощи портала Fill-Bill, а также результаты данного эксперимента представлены в публикациях [1, 2].

Вместе с тем в ходе реализации технологии предварительного информирования в морских пунктах пропуска были выявлены следующие проблемные вопросы:

1. Отсутствие нормативно закреплённого правового статуса представляемой для таможенных целей предварительной информации; не урегулирован вопрос о лицах, отвечающих за достоверность представляемых сведений, а также об их ответственности в случае непредставления предварительной информации и (или) представлении заведомо недостоверных сведений;
2. Отсутствие в предварительной информации данных о коде ТНВЭД ТС и наличие общего описания товара (например, химия, стекло и т.д.) делает невозможным принятия решения о необходимости проведения санитарно-карантинного, ветеринарного, карантинного фитосанитарного контролей в отношении товаров до фактического их прибытия в морской пункт пропуска. Данное решение принимается должностным лицом таможенного органа при фактическом представлении бумажных документов при приходе судна;
3. Должностным лицом таможенного органа приходится дважды осуществлять анализ представляемых документов: первый раз – непосредственно поступившей информации для определения объектов контроля до прихода судна, а также принятия предварительного решения; второй раз – при сверке данных представленных при предварительном информировании с фактически представленными документами на бумажном носителе, представленные при прибытии судна в пункт пропуска. При проведении фактической сверки данных, представленных предварительно с данными на бумажных носителях, должностные лица тратят в среднем 3 минуты на один коносамент. Среднее количество коносаментов в одном судовом деле составляет 100 штук, что негативно может отразиться на времени совершения таможенных операций и организации таможенного контроля в морском пункте пропуска.

В условиях применения технологии предварительного информирования средний срок нахождения контейнеров в порту (с момента выгрузки и вывоза контейнера) в 2013 году составил 5.7 суток, из которых 2.96 дня пришлось на операции, связанные с выгрузкой товара (этап взаимодействия стивидора, морской линии, импортера и таможенного органа) и операции, связанные с помещением на временное хранение, в том числе осуществление иных видов государственного контроля, что составляет 52% от всего времени нахождения контейнеров в порту [3]. В то время как использование данной технологии таможенными службами других стран при осуществлении таможенного контроля в морских пунктах пропуска позволило сократить время нахождения контейнеров в портах (с момента выгрузки и вывоза контейнера) до 2 - 3 дней. Так, время нахождения контейнеров в портах Новой Зеландии составляет 2.6 дня [14], в Японии – 2.5 дня [12], в Австралии – 2.3 дня [13].

Таким образом, применение технологии предварительного информирования в морских пунктах пропуска в настоящее время не способствует в полной мере совершенствованию и оптимизации работы таможенной иных контрольных органов и участников ВЭД при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза. В условиях постоянно увеличивающегося грузооборота морских портов [10] это может негативно отразиться пропускной способности пунктов пропуска.

Ниже приведены основные направления совершенствования и развития СУР, а также указаны задачи, решаемые в каждом направлении.

1. В целях обеспечения выявления подконтрольных товаров до их фактического прибытия необходимо создать информационно-аналитическую подсистему их выявления согласно установленному перечню [9]. В качестве индикаторов выявления таких товаров может быть использовано наименование товара (как правило, на английском языке), указанное в транспортных (перевозочным) и (или) коммерческих документах. Окончательное решение о совершении досмотра в отношении выявленных факторов должностное лицо таможенного органа принимает после осуществления проверки документ, содержащие сведения согласно ст. 159 ТК ТС, а также разрешения на ввоз, выданное уполномоченным органом в соответствии с законодательством Российской Федерации, сертификаты, выданные компетентным органом государства отправления подконтрольного товара.
2. Создание системы межведомственного электронного документооборота.
3. Развитие технологии предварительного информирования связано с созданием единых информационных ресурсов. Повышение качества организации санитарно-карантинного, ветеринарного, карантинного фитосанитарного контролей существенным образом может быть достигнуто путем внедрения информационных систем электронного документооборота и доступа должностных лиц к базам разрешительных документов.
4. Внедрение подсистемы автоматизированной сверки данных, указанной в предварительном информировании, с электронными документами. Наличие расхождения в сведениях является косвенным признаком возможного нарушения таможенного законодательства и требует применения соответствующих мер по минимизации данного риска. Внедрение автоматизированной информационно-аналитической системы управления рисками. Основной трудностью может стать наличие небольшого массива информации о товарной партии (предварительная информация представляется в объеме коносамента):
 - наименование перевозчика и отправителя,
 - наименование места приёма или погрузки груза,
 - наименование получателя (именной коносамент) или указание, что коносамент выдан «приказу отправителя», либо наименование получателя с указанием, что коносамент выдан «приказу получателя» (ордерный коносамент),
 - наименование товара, имеющейся на нём марки, число мест либо количество и/или мера (вес, объём).

Таким образом, применение механизма применения предварительного информирования таможенных органов при перемещении товаров морским транспортом и его совершенствование может создать необходимые условия как для увеличения товарооборота в отдельно взятом порту, так для и повышения конкурентоспособности морских российских портов в целом.

Список литературы

1. Ануфриев О.Б., Ковылин А.А., Колбешин В.А., Малышенко Ю.В., Полошевец А.А. Экспериментальная система предварительного информирования при перевозках морским транспортом//Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2011. № 4 (57). С. 98-105.
2. Ануфриев О.Б., Колбешин В.А., Малышенко Ю.В., Полошевец А.А. Опыт Находкинской таможни по использованию предварительного информирования при перевозках морским транспортом// Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2013. № 3 (47). С. 30-40.
3. Балтийская таможня: сокращение сроков таможенных операций в порту [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Северо – Западного таможенного управления. М: sztu.customs.ru, 2004 - 2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://sztu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=20383:2013-12-11-10-58-16&catid=165:2010-12-23-09-12-04
4. Грузы обходят Большой порт Санкт-Петербург с его проблемами [Электрон. ресурс]: Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД». М: <http://провэд.рф/>, 2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://провэд.рф/news/3500-gruzy-obhodyat-spb.html>
5. К внедрению обязательного предварительного информирования в морских пунктах пропуска Выборгская таможня готова [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Федеральной таможенной службы. М.: customs.ru, 2004-2014. Режим доступа: World Wide Web. URL:

http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17809:2013-07-03-05-27-08&catid=40:2011-01-24-15-02-45

6. Пересмотренная Киотская конвенция [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ЕЭК ООН. Практическое руководство по упрощению процедур торговли. М.: tfig.unece.org, 2012. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://tfig.unece.org/RUS/contents/revise-kyoto-convention.htm>
7. Предварительное оформление [Электрон. ресурс]: Официальный сайт ЕЭК ООН. Практическое руководство по упрощению процедур торговли. М.: tfig.unece.org, 2012. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://tfig.unece.org/RUS/contents/prearrival-processing.htm>
8. Преимущества предварительного информирования [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Дальневосточного таможенного управления. М.: dvtu.customs.ru, 2004—2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=11996:2013-07-05-06-17-35&catid=181:2011-09-15-06-14-40&Itemid=113
9. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 26.08.2011 № 282 «Об утверждении перечня подконтрольных товаров, подлежащих досмотру (осмотру) должностными лицами федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору» [Электрон. ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант Плюс». М.: consultant.ru, 1994-2014. Режим доступа: World Wide Web. URL: www.consultant.ru/
10. Основные тенденции развития портов России за 11 месяцев 2013 года [Электрон. ресурс]: Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВОЭД». М.: <http://провэд.рф/>, 2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://провэд.рф/analytics/research/9018-osnovnye-tendentsii-pazvitiya-poptov-possii-za-11-mesyatsev-2013-goda.html>
11. Реализация технологии предварительного информирования [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Дальневосточного таможенного управления. М.: <http://dvtu.customs.ru>, 2004—2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8186:2012-02-27-00-06-28&catid=214:2012-02-26-23-59-09&Itemid=118
12. Такаши Матсумото. Технология расчета времени выпуска товаров: обозрение, цели и методология [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). М.: www.unescap.org/, 2011. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.unescap.org/tid/projects/ttf-sasec-takashi.pdf>
13. Таможенная служба Австралии. Время выпуска товаров, 2011 [Электрон. ресурс]: Официальный сайт таможенной службы Австралии. М.: customs.gov.au, 2013. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/Time_Release_Study_2011.pdf
14. Таможенная служба Новой Зеландии. Время выпуска товаров, 2010 [Электрон. ресурс]: Официальный сайт таможенной службы Новой Зеландии. М.: customs.govt.nz, 2014. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.customs.govt.nz/news/resources/corporate/Documents/TRS2010.pdf>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Лукьянчикова С.В.

Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса, г.Курск

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль - сельское хозяйство являются ведущими сферами экономики страны, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. Молочно – продуктовый подкомплекс являются одним из основных жизнеобеспечивающих секторов отечественного аграрного производства, оказывающими решающее влияние на уровень продовольственного обеспечения страны и определяющими здоровье нации.

Государственное регулирование молочного скотоводства направлено на его стабилизацию и развитие. Оно также призвано улучшить продовольственное обеспечение населения, поддержать экономический паритет между данной подотраслью и другими отраслями экономики, защитить отечественных производителей молока и молочной продукции.

В настоящее время государственное регулирование проявляется в различных направлениях и формах. Однако не все сельхозтоваропроизводители из-за недостаточного объема собственных средств могут воспользоваться мерами государственной поддержки, так как она приобретает больше компенсационный характер. В связи с этим необходимо выявить основные направления совершенствования государственного регулирования молочного скотоводства.

Для определения основных направлений совершенствования механизма государственного регулирования необходимо выявить степень воздействия мер государственной поддержки и других количественных факторов на эффективность молочного скотоводства. Для изучения степени влияния факторов на результативный показатель был применен метод корреляционно-регрессионного анализа. Данный метод является основным в изучении взаимосвязей явлений, с помощью которого можно получить более точные количественные результаты влияния различных факторов.

Для проведения данного анализа было выбрано 133 предприятия молочно – продуктового подкомплекса Курской области. Данные хозяйства находятся в одинаковых условиях функционирования, однако результаты их деятельности значительно отличаются друг от друга. В результате для проведения корреляционно-регрессионного анализа и построения экономических моделей эффективности функционирования предприятий молочно – продуктового подкомплекса Курской области были взяты следующие результативные показатели:

Y_1 - Прибыль (убыток) от реализации молока в расчете на 1 голову КРС, тыс. руб.;

Y_2 - Рентабельность, убыточность производства молока, %;

При этом данные результативные показатели отражают эффективность и специфику деятельности предприятия: прибыль (убыток) от реализации молока в расчете на 1 голову скота характеризует производственный потенциал предприятий, а рентабельность (убыточность) производства молока – его финансово – экономический потенциал.

На основании сравнительного и логического анализа для построения экономической модели были выбраны наиболее стабильные и значимые факторы, к которым относятся следующие:

X_1 - Получено бюджетных средств в расчете на 1 голову КРС, млн. руб.;

X_2 - Среднегодовое поголовье КРС, тыс. голов;

X_3 - Производство молока в расчете на 1 голову, т;

X_4 - Себестоимость 1 кг молока, руб.;

X_5 - Цена реализации 1 кг молока, руб.;

X_6 - Количество реализованного молока, т.

Экономические модели эффективности функционирования предприятий молочно – продуктового подкомплекса Курской области за 2011 год представлены в Табл.1.

Таблица 1

Экономические модели эффективности функционирования предприятий молочно – продуктового подкомплекса Курской области

Фактор		Результат	Уравнение	2
Получено бюджетных средств в расчете на 1 голову КРС, млн. руб.	1	Прибыль (убыток) от реализации молока в расчете на 1 голову КРС, тыс. рублей (Y_2)	$Y_1 = -5,525811533 + 0,656416299X_1 + 1,549770477X_2 + 1,193462835X_3 - 2,175637096X_4 + 2,363675212X_5 + 0,000871468X_6$	,95
Среднегодовое поголовье КРС, тыс. голов	2			
Производство молока в расчете на 1 голову, т	3			
Себестоимость 1 кг молока, руб.	4			
Цена реализации 1 кг молока, руб.	5			
Количество реализованного молока, т	6			

Получено бюджетных средств в расчете на 1 голову КРС, млн. руб.	1	Рентабельность, убыточность производства молока, % (Y_1)	$Y_2 =$ $+7,718849034$ $+15,2419435X_1$ $+9,612817553X_2$ $+1,088481519X_3$ $-7,060997045X_4$ $+5,913912253X_5$ $+0,000628848X_6$	,97
Среднегодовое поголовье КРС, тыс. голов	2			
Производство молока в расчете на 1 голову, т	3			
Себестоимость 1 кг молока, руб.	4			
Цена реализации 1 кг молока, руб.	5			
Количество реализованного молока, т	6			

Анализируя полученные экономические модели, видим, что на эффективность функционирования предприятий молочно – продуктового подкомплекса Курской области влияют все ранее выбранные факторы в различной степени.

Наибольшим образом на прибыль от реализации молока в расчете на 1 голову оказывают влияние себестоимость 1 кг молока и его цена реализации. Так при увеличении себестоимости 1 кг молока на 1 рубль прибыль от его реализации в расчете на 1 голову крупного рогатого скота сократится на 2,18 тыс. рублей, а при росте цены реализации на 1 рубль прибыль возрастет на 2,36 тыс. рублей. При росте среднегодового поголовья КРС на 1 тыс. голов прибыль от реализации молока в расчете на 1 голову увеличивается на 1,55 тыс. рублей. При повышении количества реализуемого молока на 1 тонну данный показатель вырастает на 1,19 тыс. рублей. Увеличению прибыли в расчете на 1 голову крупного рогатого скота способствует привлечение бюджетных средств. При росте государственной поддержки на 1 млн. рублей прибыль в расчете на голову увеличивается на 0,66 тыс. рублей. Увеличение количества реализуемого молока дает небольшую прибавку к получаемой прибыли и незначительный рост рентабельности молочного производства.

Отрицательно на уровень рентабельности молочного производства влияет рост себестоимости 1 кг молока. При увеличении себестоимости на 1 рубль рентабельность сокращается на 7%. Рост производства молока на 1 тонну в расчете на 1 голову крупного рогатого скота повышает эффективность производства лишь на 1,1%. Увеличение среднегодового поголовья скота на 1 тыс. голов и цены реализации молока на 1 рубль приводит к росту уровня рентабельности на 9,6 и 5,9% соответственно. Рост государственных субсидий, предоставляемых государством на развитие предприятий молочно-продуктового подкомплекса Курской области, на 1 млн. рублей приводит к повышению уровня рентабельности на 15,2%.

Так за счет привлечения дополнительных бюджетных средств в качестве государственной помощи в значительной степени повышаются рентабельность молочного производства и прибыль в расчете на 1 голову крупного рогатого скота, то есть меры государственного регулирования оказывают прямое воздействие на увеличение производственно – экономических характеристик предприятий.

Таким образом, повышение эффективности функционирования предприятий молочно – продуктового подкомплекса Курской области направлено на увеличение прибыли предприятий от реализации молочной продукции и рентабельности молочного скотоводства. Меры государственной поддержки должны сыграть решающую роль в повышении экономической эффективности путем применения расширенного воспроизводства в молочном скотоводстве.

Таким образом, определяются основные направления государственного регулирования, которые направлены на реализацию следующих задач:

- повышение эффективности функционирования молочного скотоводства как системообразующей подотрасли животноводства, использующей конкурентные преимущества страны, в первую очередь наличие значительных площадей сельскохозяйственных угодий;
- повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемennого условия сохранения трудовых ресурсов;

- развитие интеграционных связей в агропромышленном комплексе и формирование продуктовых подкомплексов, а также территориальных кластеров;
- обеспечение формирования инновационного агропромышленного комплекса.

При этом решение первой задачи является результатом планомерных действий по исполнению последующих направлений государственного регулирования. При выборе соответствующих мер государственного регулирования необходимо также развивать импортозамещающие производства для обеспечения продовольственной безопасности региона и страны в целом, наращивать экспорт молока и молочной продукции по мере насыщения ими внутреннего рынка; заботиться об экологической безопасности сельскохозяйственной продукции и продовольствия и минимизировать логистические издержки и оптимизировать другие факторы, определяющие конкурентоспособность молочной продукции с учетом рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности по зонам.

Процесс предоставления бюджетных средств, выделяемых в качестве государственной поддержки для предприятий молочно – продуктового подкомплекса, проходят несколько этапов от предоставления заявки до их получения. При этом меры государственного регулирования как молочного скотоводства, так и других подотраслей сельского хозяйства включают в себя:

- субсидии на проведение закупочных и товарных интервенций на рынках сельскохозяйственной продукции, а также залоговых операций;
- таможенно-тарифное регулирование с учетом конъюнктуры внутреннего и мирового рынков;
- совершенствование системы налогообложения в сельском хозяйстве;
- совершенствование механизма финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В случае возникновения непредвиденных кризисных ситуаций для преодоления их возможных негативных последствий в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства предусматривается реализация следующих мероприятий:

- продление действия ряда налоговых льгот для сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе льготы по налогу на прибыль, льготы по налогу на добавленную стоимость при реализации и ввозе всех видов племенной биопродукции до 2020 года;
- принятие федерального закона «О ветеринарии», направленного на совершенствование правового регулирования отношений в области ветеринарии, а также на гармонизацию российского законодательства с требованиями международных организаций;
- подготовка перечня сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в отношении которых устанавливается запрет на закупки для государственных и муниципальных нужд в случае, если страной происхождения таких товаров не являются государства - участники Единого экономического пространства;
- усиление таможенного администрирования ввоза сельскохозяйственной продукции (особенно говядины) со стороны Федеральной таможенной службы;
- внесение изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» с целью определения критериев неблагоприятных регионов для ведения сельского хозяйства, в которых выплаты сельскохозяйственным товаропроизводителям не будут подлежать ограничениям;
- стимулирование спроса на сельскохозяйственное сырье и продовольствие за счет реформирования системы закупок продовольствия для государственных нужд (например, закупка российского продовольствия на нужды армии, закупки в государственных резервах и др.).

При этом для повышения конкурентоспособности молочного скотоводства необходимо создать условия для скорейшего перевода подотрасли на новую технологическую основу повышения ее конкурентоспособности, что будет возможно только при реализации мер государственного регулирования.

В рамках осуществления этого мероприятия в части наращивания производства молочных продуктов предусматривается:

- осуществить строительство новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий по производству цельномолочной продукции, сливочного масла и сыров, цехов и участков по переработке и сушке сыворотки на основе инновационных технологий и современного ресурсосберегающего оборудования;
- обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот вторичных ресурсов, получаемых при производстве молочной продукции;

-расширить ассортимент выпускаемой продукции за счет внедрения инновационных технологий, повышающих пищевую и биологическую ценность продуктов, применения упаковочных материалов нового поколения;

-уменьшить ресурсоемкость производства сливочного масла и сыров за счет использования современных технологий, снизить энергопотребление и улучшить экологическую обстановку в зоне работы молокоперерабатывающих предприятий.

Для дальнейшего наращивания объемов производства и повышения конкурентоспособности отечественной молочной продукции необходимо вести работу по таким стратегическим направлениям, как развитие инфраструктуры, переработки, кооперации и выстраивание эффективного взаимодействия между производителями, в том числе между малыми формами и переработчиками молока.

Таким образом, государственное регулирование молочного скотоводства Курской области должно повысить конкурентоспособность подотрасли путем предоставления бюджетных средств в качестве субсидирования, а представленная схема предоставления государственной поддержки предприятиям молочного скотоводства должна упростить и облегчить данную процедуру.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717
2. Областная целевая программа «Развитие молочного скотоводства в Курской области на 2009 – 2012 годы» (в ред. постановления Администрации Курской области от 18.12.2009 N 441)
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2008 году Государственной Программы Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы».

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

Исаева Т.В., Юшкова Е.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермская ГСХА им. академика Д.Н. Прянишникова», г.Пермь

Пермский край - зона рискованного земледелия. В связи с этим предпочтение отдается отрасли молочного скотоводства, что связано с историческим развитием данного региона. По данным Министерства сельского хозяйства производство молока в Пермском крае в составе Приволжского округа занимает 10 место. Молочное скотоводство для Пермского края имеет важное стратегическое значение: оно не только обеспечивает увеличение объемов производства качественными продуктами питания на внутреннем рынке края, но и доминирует в отрасли животноводства по результатам хозяйственной деятельности. В крае производством сельскохозяйственной продукции и продовольствия занимаются 306 сельскохозяйственные организации разных форм собственности и организационно-правовых форм, 564 крестьянских (фермерских) хозяйства, 279 индивидуальных предпринимателей, более 300 тысяч личных подсобных хозяйств, 24 предприятия по переработке молока и мяса. В структуре товарной продукции доля продукции животноводства составляет более 80%. Основными производителями являются сельскохозяйственные предприятия, которыми произведено 74 % от общекраевых объемов мяса, 72,4 % - молока, 95,8 % - яиц. [4,5]

Производство молока во всех категориях хозяйств в 2012 году составило 484,9 тыс. тонн, что в сравнении с 2010 годом выше на 1,8%, среднегодовой удой молока увеличился на 3% при снижении количества коров на 2,1%. (Табл.1.) [1]

Таблица 1

Динамика производства молока в Пермском крае

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к	
				2010 г.	2011 г.
Количество коров, тыс. гол.	108,8	109,9	107,6	98,9	97,9
Среднегодовой удой молока, ц	43,76	43,74	45,06	102,9	103,0
Валовое производство, тыс. тонн	476,1	480,7	484,9	101,8	100,8

Исследования показали, что в 2011 году среднегодовой удой молока практически остался на уровне 2010 года, несмотря на увеличение поголовья на 1%, что привело к увеличению роста валового производства. Поэтому можно сделать вывод, что экстенсивный путь развития отрасли не дал должного результата. В связи с этим сельскохозяйственным предприятиям края было необходимо задуматься над улучшением качественных показателей производства молока. Так в 2012 году количество коров сократилось на 2,3 тыс. голов, при этом удой молока возрос на 1,32 ц от одной коровы, рост производства составил 4,2 тыс. тонн.

Прослеживая данную динамику, следует выявить закономерности влияния факторов на конечный результат. Для этого используем уравнение регрессии с помощью пакета анализа на основе исходных данных Табл.2.

Таблица 2

Исходные данные для расчета уравнения регрессии

Года	у	х2	х5
	Валовое производство, тыс. ц	Поголовье, тыс. гол.	Продуктивность коров, ц
2008	4780	108,9	43,87
2009	4790	115,9	41,32
2010	4761	108,8	43,76
2011	4807	109,9	43,74
2012	4849	107,6	45,06

Расчет был произведен с помощью программы Microsoft Office Excel, получены следующие результаты, которые отражены в таблицах 3,4,5. Уравнение регрессии зависимости валового производства от поголовья коров и продуктивности имеет вид:

$$y = -4046,63 + 39,39x_1 + 103,37x_2.$$

Для оценки качества модели используют коэффициент корреляции R и детерминации R², которые находятся в третьей таблице результатов регрессионного анализа. Коэффициент детерминации равен 0,9965, он показывает долю вариации результативного признака под воздействием изучаемых факторов. Следовательно, около 99,65% вариации зависимость переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных факторов.

Коэффициент при X₁ показывает, что при увеличении поголовья на тысячу голов валовое производство увеличивается на 39,39 тыс. ц. Коэффициент при X₂ показывает, что с ростом продуктивности на 1 ц валовое производство увеличивается на 103,37 тыс. ц.

Таблица 3

Регрессионная статистика

Показатели	Значение
Множественный R	0,998235813
R-квадрат	0,996474738
Нормированный R-квадрат	0,992949475
Стандартная ошибка	2,796631411
Наблюдения	5

Таблица 4

Дисперсионный анализ

Показатели	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	4421,6	2210,779	282,667	0,0035253
Остаток	2	15,642	7,821147		
Итого	4	4437,2			

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-4046,63	397,92	-10,17	0,00953	-5758,73	-2334,5	-5758,73	-2334,53
Поголовье	39,39	1,86	21,14	0,00223	31,38	47,41	31,38	47,41
Продуктивность коров, ц	103,37	4,48	23,07	0,00187	84,09	122,66	84,09	122,66

Продуктивность коров является основным фактором при прочих равных условиях, определяющим объемы производства молока. Поэтому данному показателю уделяется большое внимание. Именно продуктивность выступает качественным показателем, который влияет на конечный результат деятельности сельскохозяйственных предприятий и организаций.

Рассматривая структуру затрат на производство 1 ц. молока, можно отметить, что наибольший удельный вес занимают расходы на корма. На их долю в среднем за 2010 – 2012 года приходится 44,25%. За анализируемый период удельный вес кормов в себестоимости молока имеет тенденцию к снижению, несмотря на то, что затраты на производство молока возрастают. Так себестоимость 1 ц молока в 2012 году составляло 1177,85 руб. за центнер, что выше уровня 2010 года на 143,62 руб. и 2011 года на 15,4 руб. (Рисунок 1).

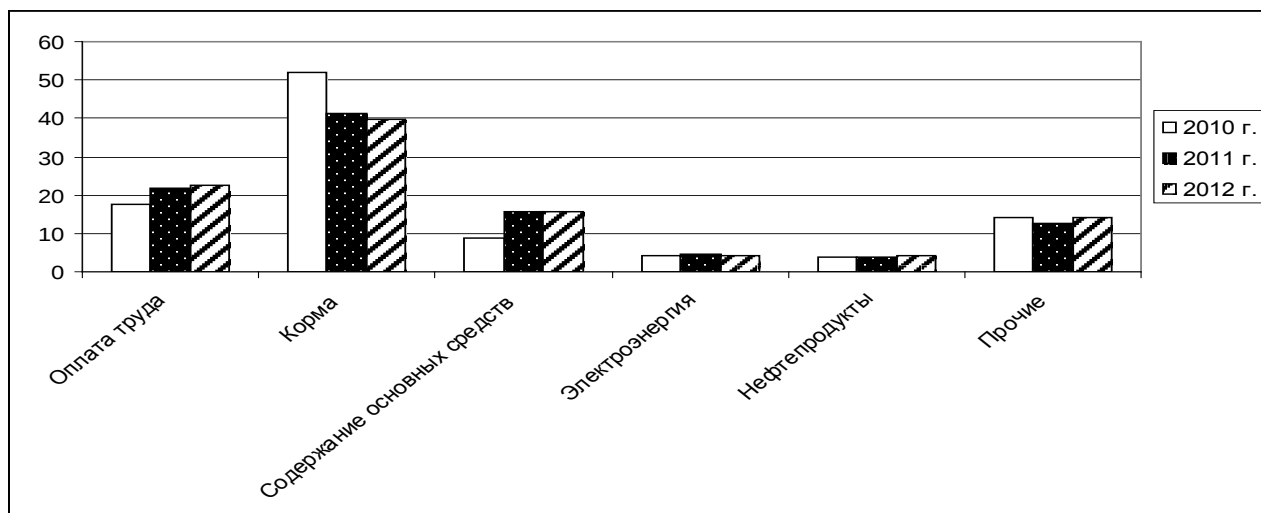


Рис. 1. Структура затрат на производство 1 ц. молока

Фундаментальной основой эффективного развития животноводства выступает созданием высокоразвитой и устойчивой кормовой базы, что является неотъемлемой частью успешного решения продовольственной проблемы. Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы представлена без надлежащего обоснования кормовой базы и развития ее основных структурных направлений (кормопроизводство, кормодобыwanie и кормоиспользование), без источников поступления кормов, без материально-технического и финансового обеспечения. Без создания высокоразвитой и устойчивой кормовой

базы достижение и выполнение поставленных задач по производству животноводческой продукции будет весьма проблематично. [2]

Определенно, каждой отрасли животноводства должна соответствовать своя система кормопроизводства, учитывающая его производственное направление, виды скота и возраст животных, их живой вес, физиологическое состояние и уровень продуктивности. На основе научно обоснованных норм кормления животных формируется необходимый кормовой рацион. При этом определяются источники поступления кормовых ресурсов, их урожайность, количество и качество заготовленных кормов, земельные, материально-технические, трудовые и финансовые ресурсы. В зависимости от вида скота и его производственной специализации устанавливается и направление развития кормовой базы.

Главным критерием эффективности кормовой базы является полное обеспечение животноводства полноценными и дешевыми кормами, эффективность и конкурентоспособность отрасли в условиях рынка. [2]

Себестоимость молока за исследуемый период имеет тенденцию к росту в связи с изменениями в структуре кормового рациона. Согласно норм расхода кормов на 1 ц молока Пермский край не обеспечивает молочное скотоводство полноценными сбалансированными по питательности кормами. В 2012 году, несмотря на снижение расхода кормов на производство 1 ц молока, наблюдается тенденция роста объемов производства молока (Рисунок 2).

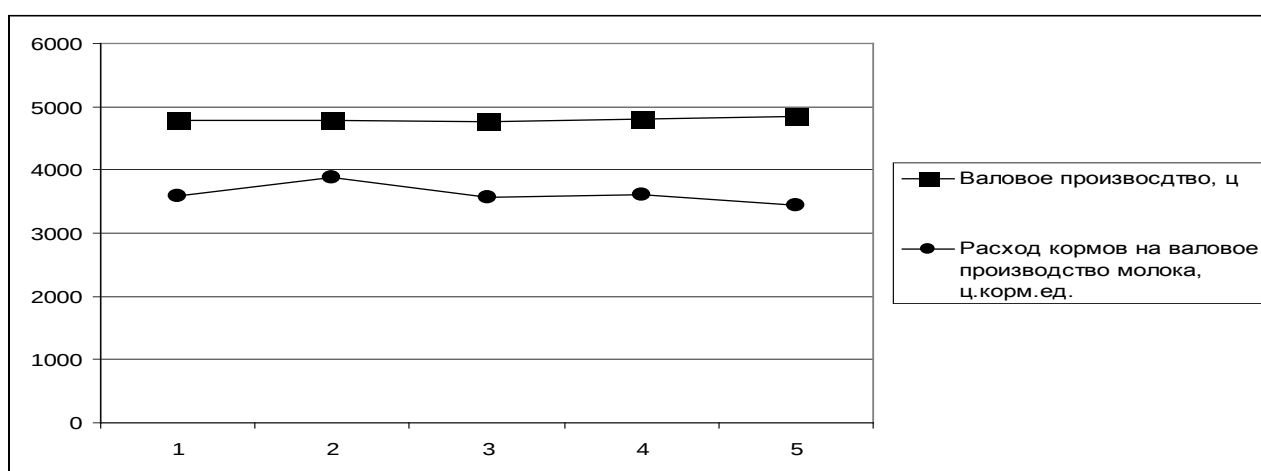


Рис.2. Зависимость центнеров кормовых единиц и валового производства молока

Решением проблемы кормообеспечения молочного скотоводства края является увеличение посевных площадей под кормовые культуры на 53 тыс. га на основании Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий в Пермском крае». В связи с чем при неизменном поголовье коров молочного направления среднегодовой удой молока увеличится до 5000 кг. В целом объемы производства возрастут до 5380 тыс. центнеров, что позволит обеспечить край молочной продукцией собственного производства. [3]

Таким образом, основными факторами развития молочного скотоводства являются: сохранение поголовья коров и дальнейшее наращивание производства молока; увеличение продуктивности за счет расширения кормовой базы; дополнительные меры поддержки государства кормопроизводства для сбалансированного кормления животных.

В условиях открытого рынка для повышения конкурентоспособности молочного скотоводства должны быть отражены требования производства высококачественной продукции с учетом влияния выявленных факторов. [3]

Список литературы

1. Исаева Т.В., Юшкова Е.В. Состояние и основные факторы развития молочного скотоводства и рынка молока Пермского края // Пермский аграрный вестник Пермь: ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, 2013.- № 4(4). С 56-61
2. Ларетин Н.А. Перспективы и прогноз развития кормовой базы животноводства России //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. №12, с.12-16.

3. Самоделкин А., Грибов М., Шамина О. Животноводство Нижегородской области // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. №4, с. 64-71.
4. Пермский край в цифрах. 2013: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. Пермь. 2013. С. 185.
5. <http://agro.permkrai.ru/>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ

Корчемкина Е.С., Бухарина Е.С.

Российская система здравоохранения, сохраняя многие ключевые принципы организации предоставления медицинской помощи населению, заложенные в советское время, претерпела с 1991 г. ряд существенных трансформаций в механизмах ее финансирования и управления.

Ключевыми характеристиками системы здравоохранения СССР, сохранившимися в российской системе сегодня, являются: право на бесплатную медицинскую помощь для всего населения; предоставление медицинской помощи государственными лечебно-профилактическими учреждениями (ЛПУ); предоставление амбулаторно-поликлинической помощи в поликлиниках, объединяющих врачей разных специальностей; разделение медицинских учреждений (МУ), обслуживающих взрослых и детей. [4]

В 1918 г. в Советской России было провозглашено право на получение бесплатной медицинской помощи для всех граждан. Для обеспечения этого права была создана разветвленная сеть ЛПУ, которые в основном находились в государственной собственности.

Национализация страховых компаний и всех поставщиков медицинских услуг была проведена в 1924 г., в этом же году установлены единый источник финансирования и единая модель организации медицинской помощи. Система здравоохранения в этот период имела жесткую вертикаль соподчинения уровней управления здравоохранением, что позволяло обеспечивать единство финансирования, ресурсного обеспечения и управления.

Уже с 1988 г. в нескольких регионах страны проводилась апробация новой модели бюджетного финансирования здравоохранения, которая подразумевала выделение средств из бюджета на здравоохранение по нормативам в расчете на одного жителя; переход от сметного финансирования к финансированию по нормативам в расчете на показатели, отражающие результаты их деятельности; разрешение медицинским учреждениям заключать договоры с организациями на медицинское обслуживание их работников, оказывать дополнительные платные услуги населению сверх нормативов бесплатной медицинской помощи; предоставление руководителям медицинских учреждений широких прав в решении вопросов оплаты труда.

В свою очередь, в 1991 г. в целях увеличения объемов финансирования здравоохранения было решено создать систему обязательного медицинского страхования (ОМС). Так, был принят Закон Российской Федерации «О медицинском страховании граждан в РФ» №1499-1 от 28 июня 1991 г., и с 1993 г. началось внедрение ОМС и установилась смешанная бюджетно-страховая модель финансирования системы здравоохранения.

В целях увеличения поступления средств в государственные и муниципальные учреждения здравоохранения было разрешено оказывать платные услуги населению (постановление Правительства РФ № 27 от 13.01.96), что фактически официально узаконило доплату населения за помощь, которая должна оказываться бесплатно по программе государственных гарантий (ПГГ). Такой порядок был введен в 1996 г. и существует сегодня. Разрешение платных услуг, с одной стороны позволяет лечебно-профилактическим учреждениям получить дополнительные средства для оплаты труда сотрудников и текущего содержания самого учреждения, но с другой – ограничивает доступность медицинской помощи для малообеспеченных категорий населения.

В 1998 г. постановлением Правительства РФ была впервые утверждена Программа государственных гарантий на 1999 г. Следует отметить с 2004 г. по настоящее время программа утверждается ежегодно и содержит перечень видов медицинской помощи, нормативы ее объемов в расчете на 1 жителя и финансовые нормативы этих объемов, а также устанавливает минимальный подушевой норматив финансирования. [3]

В 2003-2004 гг. вследствие общей децентрализации управления в стране управление здравоохранением было разделено на муниципальный, региональный и федеральный уровни. В соответствии с образованными уровнями были разделены полномочия по финансированию расходов на оказание медицинской помощи и по содержанию инфраструктуры учреждений. В результате финансовая обеспеченность территориальной

программы государственных гарантий и развитие инфраструктуры учреждений здравоохранения попали в зависимость от бюджетной обеспеченности субъектов и муниципалитетов РФ. [3]

В 2005 г. стартовала программа дополнительного лекарственного обеспечения населения, а в 2006 г. – национальный проект «Здоровье», благодаря чему были существенно увеличены государственные вложения в здравоохранение и получили развитие его приоритетные направления.

Программа дополнительного лекарственного обеспечения населения и по сей день имеет своей целью обеспечение централизованного контроля за снабжением льготников лекарствами и эффективное расходование выделенных на это государственных средств. Льготники могут по рецепту врача бесплатно получить в аптеках лекарства из составленного государственными структурами списка, а граждане, не желающие участвовать в программе, могут получить взамен наличные денежные средства для приобретения лекарств самостоятельно. Так, например, в 2005 году на финансирование программы из бюджета выделено 50,8 млрд руб., в 2006 году – 29 млрд, в 2007 году – 34,9 млрд руб.

Уже в 2008 г. программа дополнительного лекарственного обеспечения населения была трансформирована в программу обеспечения населения лекарственными средствами и полномочия по обеспечению лекарственными средствами отдельных категорий граждан, были переданы на уровень субъектов РФ с соответствующими субвенциями. [3]

С 2006 г. под патронажем Президента РФ были реализованы приоритетные национальные проекты, наиболее масштабным и значимым из которых являлся национальный проект «Здоровье». Проект осуществлялся по 4 основным направлениям:

1. Формирование здорового образа жизни;
2. Развитие первичной медико-санитарной помощи и совершенствование профилактики заболеваний;
3. Повышение доступности и качества специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи;
4. Совершенствование медицинской помощи матерям и детям.

Так, например, расходы по проекту в 2006 г. составили 87,9 млрд. руб., в 2007 г. – 117,1 млрд. руб., в 2008 г. – 131,8 млрд. руб., в 2009 г. – 148,3 млрд. руб., в 2010 г. – 160,2 млрд. руб., 2011 г. – 168,2 млрд. руб., 2012 г. – 144,7 млрд. руб., 106,5 млрд. руб., на 2014 год – 101,2 млрд. рублей, на 2015 год – 30,4 млрд. рублей. Однако уменьшение расходов, осуществляемых в рамках национального проекта, обусловлено реализацией ряда мероприятий за счет средств обязательного медицинского страхования.

В 2006-2007 г.г. Минэкономсоцразвитием и другими ведомствами была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года. Целью разработки первого варианта Концепции было заявлено «определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008-2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе». В 2011 г. положения стратегии изменились в виду усиления мирового финансового кризиса, был разработан второй вариант концепции «Стратегия 2020».

Приоритетными задачами развития системы здравоохранения в рамках Стратегии 2020 явились модернизация, предусматривающая текущий и капитальный ремонт МУ, укрепление материально-технической базы, развитие информационных технологий, в том числе введение электронной записи на прием к врачу через Интернет, ведение электронного документооборота и медицинских карт, внедрение современных стандартов оказания медпомощи, увеличение зарплат работников здравоохранительной отрасли.

В конце 2010 г. Правительством РФ была принята «Программа модернизации здравоохранения на 2011-2012 г.г.», направленная на улучшение демографической ситуации, увеличение продолжительности жизни населения, рождаемости, сокращение уровня смертности, сохранение и укрепление здоровья населения.

В рамках программы были определены такие ключевые задачи, как: укрепление материально-технической базы медицинских учреждений; внедрение современных информационных систем в здравоохранении; внедрение стандартов оказания медицинской помощи, повышение доступности амбулаторной медицинской помощи, в том числе предоставляемой врачами-специалистами. [1]

Общий объем финансирования программы составил 630 млрд. руб., в том числе 174 млрд. руб. было выделено на реализацию региональных программ. К 1 января 2013 г. было потрачено 579,4 млрд. руб.

В 2010-2011 г.г. высокотехнологичная медицинская помощь оказывалась в 124 учреждениях 50 регионов страны и охватывала 34-40 тысяч граждан. В 2012 г. высокотехнологичной помощью смогли воспользоваться уже 135 тысяч человек в 221 учреждении 59 субъектов.

В рамках информатизации медицинских организаций электронной записью на прием к врачу по состоянию на 1 апреля 2013 года уже воспользовались 6 512 225 граждан.

Заслуживает внимания тот факт, что в 2013 г. на Программу модернизации в регионах было предусмотрено 50 миллиардов рублей. Существенно расширился перечень модернизируемых направлений, значительная часть полномочий передана регионам, которые с учетом индивидуальных особенностей территории, процента средств из местного бюджета, приоритетности отдельных проектов самостоятельно разрабатывают программы модернизации и дорожные карты, согласованные в Министерстве здравоохранения РФ.

Следует отметить то, что с 2013 г. находится в стадии реализации Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации, приоритеты которой были сформированы, основываясь на результатах анализа реализации мероприятий национального проекта “Здоровье” и программ модернизации. Реализация Госпрограммы предусмотрена в 2 этапа: с 2013 по 2015 год и с 2016 по 2020 год. с общим объемом финансирования 24547,2 млрд. руб.

Основными направлениями программы остается подход к решению таких основополагающих для отрасли вопросов, как совершенствование инфраструктуры здравоохранения, формирование единой профилактической среды, повышение качества оказываемой медицинской помощи, повышение уровня подготовки медицинских кадров и заработной платы в отрасли, развитие клиентоориентированных технологий и формирование у населения мотивации к здоровому образу жизни. [2]

Проводившиеся в последние годы реформы здравоохранения Российской Федерации являются серьёзной основой для существенного улучшения эффективности всей системы и усиления положительных тенденций в здравоохранении.

Список литературы

1. Приложение к распоряжению Правительства Тюменской области от 28 декабря 2012 г. № 2840-рп «Региональная программа модернизации здравоохранения Тюменской области на 2011–2012 годы»;
2. Распоряжение Правительства РФ от 24.12.2012 №2511-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие здравоохранения"»
3. Улумбекова Г.Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование «Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года» / Г.Э. Улумбекова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 592 с.
4. Экономика здравоохранения: учеб. пособие / под науч. ред. М.Г. Колосницкой, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.:Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 479 с.
5. Экономика здравоохранения: учебное пособие. 2-е изд. / Под. ред. А.В. Решетникова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 272 с.
6. Юргель Н.В., Никонов Е.Л. Мониторинг реализации мероприятий приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения // Менеджмент качества в сфере здравоохранения и социального развития. №2. С. 3-7.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

SWOT-АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пашенко А.Б.

ФГБОУ ВПО Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Проблемы обеспечения финансовой безопасности в последние годы стали чрезвычайно актуальны, в том числе и для малых предприятий Краснодарского края. Финансовая безопасность предприятия - это финансовое состояние, при котором предприятие может стабильно развиваться, противостоять внешним и внутренним угрозам.

Своевременное определение возможных опасностей и угроз предприятию является одним из основных путей обеспечения финансовой безопасности.

К наиболее эффективным методам стратегического анализа относятся SWOT-анализ, PEST-анализ и SNW-анализ. SWOT-анализ предназначен для определения воздействия факторов внешней и внутренней финансовой среды на деятельность предприятия. PEST-анализ основан только на определении воздействия факторов макроуровня, SNW-анализ используется исключительно при анализе факторов внутренней среды предприятия [3].

Для построения эффективной системы финансовой безопасности на малом предприятии целесообразно проведение SWOT-анализа. В процессе стратегического планирования с помощью данного анализа можно регулярно выявлять, оценивать и контролировать возможности, адаптировать свою деятельность с целью уменьшения потенциальных последствий угроз. Менеджеры всех уровней должны серьезно подходить к проведению данного типа анализа, так как от этого зависит выбор стратегических направлений деятельности малых предприятий [2].

SWOT-анализ дает возможность оценить сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы.

При оценке внешней ситуации стоит учитывать:

- законодательство и политический климат, ожидаемые или возможные его изменения, которые могут повлиять на работу компании;
- экономическое положение страны, региона (изменение показателей ВВП, возможные крупные изменения в экономике, потенциально влияющие на компанию, ожидаемая инфляция);
- стандарты финансовой отчетности предприятий;
- политику государственной поддержки отдельных отраслей и сфер деятельности;
- уровень подготовки специалистов в области финансовой деятельности;
- инновации в сфере технических средств управления, финансовых технологий и инструментов.

В процессе проведения анализа *внутренней ситуации* предприятия оцениваются ресурсы фирмы, ее бизнес-процессы, анализируется конкурентоспособность. В процессе проведения анализа подтверждается или изменяется формулировка устойчивых конкурентных преимуществ компании. К основным ключевым факторам анализа можно отнести:

- менеджмент (оценивается потенциал сотрудников компании высшего и среднего уровня, их квалификация, мотивация, лояльность);
- маркетинг, включая анализ коммуникационной программы (реклама, личные продажи, PR), сравнение рекламной активности с конкурентами, эффективность собственных маркетинговых усилий;
- анализируются приоритетные конкуренты, их доля рынка, возможные преимущества по издержкам, цене, имидж их товаров, их конкурентное поведение текущее и возможное, их основные слабости;
- анализ ценовой политики (ценовая эластичность спроса, возможные максимально приемлемые цены для товаров компании, сравнение с ценами конкурентов, политика скидок и других программ стимулирования сбыта) и задач компании [4].

Сильные стороны: Качество товара, широкий ассортимент Управление дебиторской задолженностью Использование современных финансовых технологий Квалифицированный персонал Хорошая репутация у клиентов Выдающаяся компетентность Преимущества в области конкуренции	Слабые стороны: Не большой ассортимент товаров на складе Дебиторская задолженность Отсутствие финансирования Низкая ликвидность Слабый маркетинг Плохое отслеживание процесса выполнения стратегии
Угрозы: Появление новых конкурентов в данной сфере Замедление роста рынка Возрастание требований со стороны покупателей и поставщиков Развитие технологий Увеличение цен на продукцию Недобросовестное поведение контрагентов	Возможности: Оптимизация налоговой политики Потенциал формирования собственных финансовых ресурсов из внутренних источников Возможность расширения рынка сбыта (Ставропольский край, Ростовская область) Поиск новых поставщиков Увеличение разнообразия во взаимосвязанных

	продуктах Добавление сопутствующих товаров Появление на рынке новых предприятий (кондитерских, хлебопекарен и т.д.), нуждающихся в оборудовании
--	---

Рис. 1. Матрица SWOT-анализа на примере ООО «ВТМ-Белт»

Систему исследуемых факторов финансовой среды каждое предприятие формирует самостоятельно с учетом специфики деятельности предприятия. Результаты SWOT-анализа сводятся в таблицу (матрицу), которая дает наглядный материал для планирования дальнейшей деятельности по преодолению недостатков и реализации преимуществ предприятия с учетом выявленных возможностей и угроз. Выше, на рисунке 1, в качестве примера представлен SWOT-анализ предприятия находящегося на территории Краснодарского края – ООО «ВТМ-Белт». Основной деятельностью предприятия является реализация комплектующих к промышленному оборудованию.

Как мы можем видеть по данным таблицы, предприятие имеет больше сильных сторон и возможностей, чем угроз и слабостей, что свидетельствует о хорошей тенденции развития.

Основными преимуществами самого метода SWOT-анализа являются следующие:

1. Метод применим в самых разнообразных сферах экономики и управления.
2. Его можно адаптировать к объекту исследования любого уровня.
3. Свободный выбор анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей.
4. Может использоваться как для оперативного контроля деятельности организации, так и для стратегического планирования на длительный период [1].

Основным недостатком SWOT-анализа является то, что он принадлежит к группе так называемых инструктивно-описательных моделей стратегического анализа, которые показывают только общие цели, а конкретные мероприятия для их достижения нужно разрабатывать отдельно [5].

SWOT-анализ дает яркую картину текущей ситуации в бизнесе. Доверить проведение анализа можно одному человеку, что является приемлемым для малых предприятий. Мы считаем, что SWOT-анализ необходимо проводить на регулярной основе. Проведением данного анализа на малом предприятии могут заниматься как менеджеры среднего звена, так и финансовый директор. Систему проведения SWOT-анализа на малом предприятии представим на Рисунке 2.

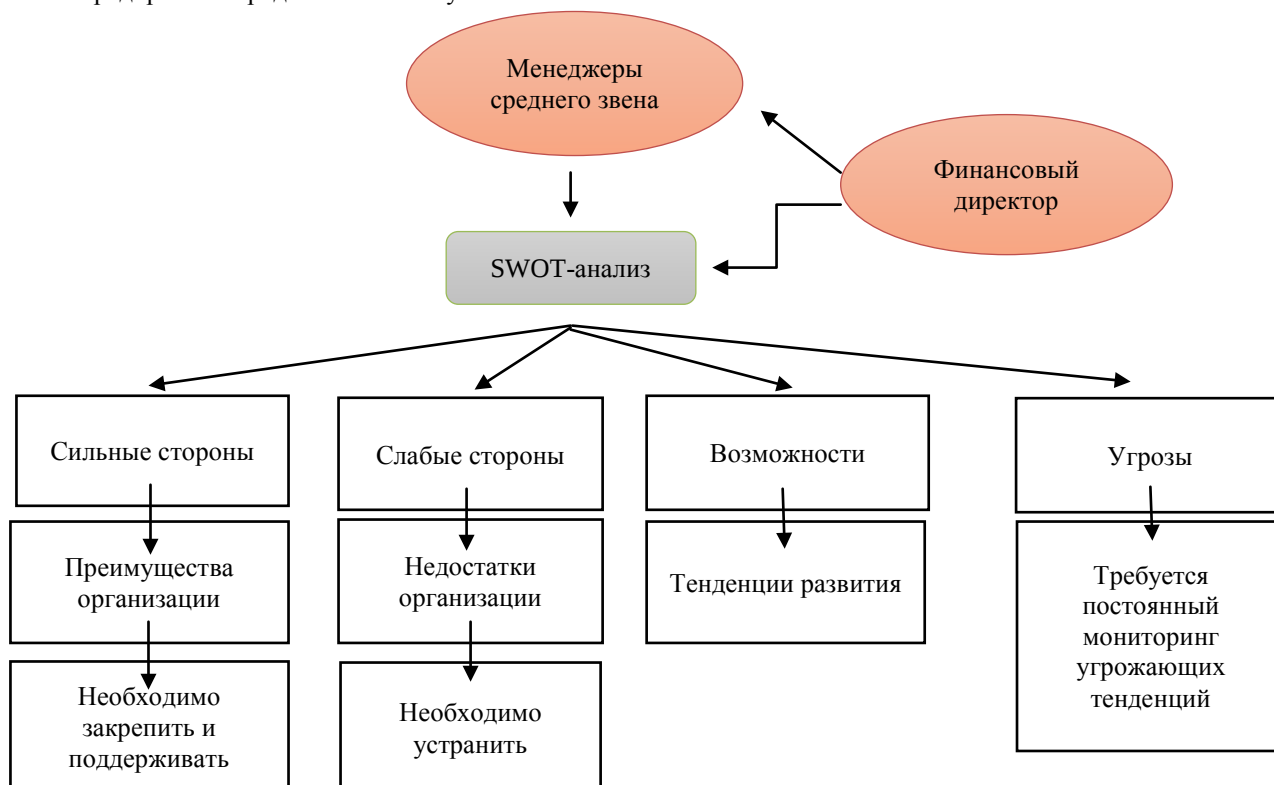


Рис. 2. Система проведения SWOT-анализа на малом предприятии

SWOT-анализ позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию, наглядно представляет сильные и слабые стороны предприятия, что помогает выбрать оптимальный путь развития предприятия, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы. Данный вид анализа не требует больших финансовых затрат. В эффективности его проведения заинтересованы не только собственники бизнеса, но и сотрудники занимающие руководящие должности, поскольку от результатов проведения анализа может зависеть тенденция развития предприятия на ближайшую перспективу.

Список литературы

1. Аналоуи Ф., Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: учебник; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2005. –400 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия – К.: Эльга, 2013. – С. 199-221.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия – К.: Ника-Центр, 2013. – С. 22-24.
4. Волкова Л. Методика проведения SWOT-анализа. – М; 2010, С. 167
5. Филобокова Л. Ю. SNW-, STEP- и SWOT-анализ в системе стратегического управления малым предпринимательством [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №17 (98). – С. 36-39.

ВАРИАНТЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Бурлак В.В., Стародубова Н.Н.

Челябинский государственный университет, г.Челябинск

После того, как США расширили санкции против России за вхождение в ее состав Крыма и города Севастополя, платежные системы Visa и MasterCard без каких-либо уведомлений прекратили проводить операции клиентов ряда российских банков. Таким образом, на сегодняшний день остро встал вопрос о создании национальной платежной системы Российской Федерации.

О необходимости создания в России собственной национальной платежной системы в конце марта текущего года заявил Президент РФ Владимир Путин, в конце апреля Госдума приняла закон, направленный на обеспечение бесперебойности денежных переводов в РФ и предусматривающий создание национальной платежной системы (НПС) с участием Банка России. Остановимся подробнее на истории вопроса и преимуществах и недостатках возможных вариантов построения национальной платежной системы с использованием банковских карт.

Под национальной платежной системой (далее НПС) понимается совокупность различных субъектов правоотношений, осуществляющих или обеспечивающих перевод денежных средств [1].

Попытки создания НПС в России предпринимались на протяжении последних 20-ти лет. Самые первые шаги были сделаны еще в 1993 году, когда стартовала разработка концепции построения платежной системы, далее последовали ее воплощения в виде «СТБ-карт», «ЮнионКард», «Сберкарт», но ни одной из них так и не удалось достичь популярности Visa и MasterCard, на которые сегодня приходится 85% российского рынка.

Проект о создании НПС обсуждался также и в марте 2010 года на совещании президента Медведева. В то время системы Visa и MasterCard, активно использовали все свои связи, лоббируя против создания в России собственной НПС. Американские компании боялись конкуренции со стороны данной системы, а также опасались, что вскоре они могут быть вытеснены с выгодного для них российского рынка.

С помощью собственной НПС планируется снизить зависимость отечественных банков от международных платежных систем, а также перекрыть иностранным государствам доступ к информации о транзакциях внутри страны.

Представляется, что в настоящее время существует пять наиболее актуальных вариантов построения Национальной Платежной Системы России, которые представлены на Рисунке 1.

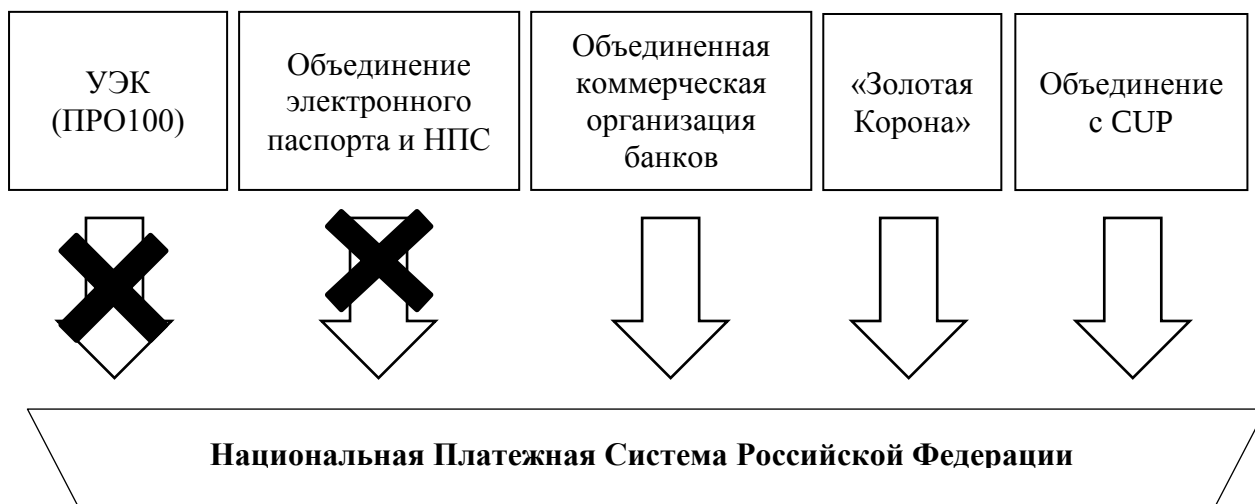


Рис.1. Варианты построения НПС России

Главным, однако, и самым уязвимым вариантом построения НПС, является построение платежной системы на базе уже существующей системы Универсальной Электронной Карты (она же ПРО100). Система ПРО100 была основана Сбербанком России еще в 1993 году. В период с 1993 по 2010 год она существовала под названием «Сберкарт», и лишь с 2010 года, после реорганизации была переименована в «ПРО100». В настоящее время карты системы ПРО100 принимаются к оплате в более чем 250 000 предприятиях торговли и сервиса и в 68 000 устройствах самообслуживания, что составляет примерно 2/3 всех банкоматов в России.

На основе Универсальной Электронной Карты (УЭК) планируется создание паспортов на пластиковых носителях, а их выдачу Федеральная миграционная служба (ФМС) планирует начать с 2016 года. Разработчики отмечают, что пластиковый паспорт будет более практичным документом и его сложнее будет испортить. Основываясь на Универсальной Электронной Карте, разработчики планируют «убить» сразу двух зайцев. А именно: создать НПС и электронный паспорт на основе УЭК [2].

В то же время, Универсальная электронная карта, которая рассматривается правительством и Центробанком в качестве платформы для создания Национальной платежной системы, уязвима со стороны американской MasterCard. Платежное приложение универсальной электронной карты построено на базе технологии «M/Chip», которая принадлежит компании MasterCard. УЭК осуществляет использование интеллектуальной собственности, т.е. технология «M/Chip» на основании лицензионного договора (размер лицензионных платежей не раскрывается, поскольку это детали коммерческих сделок). При расторжении лицензионного договора или приостановлении его исполнения со стороны лицензиара (владельца интеллектуальных прав) данное право соответственно прекращается или приостанавливается [3]. И в этой связи УЭК и, соответственно, Электронный паспорт гражданина РФ, построенный на базе УЭК, будут являться уязвимыми. Поскольку в случае попадания под санкции США, УЭК не сможет в дальнейшем осуществлять эмиссию карт и будет вынуждено прекратить использование всех выпущенных карт. Следовательно, рассматривать Универсальную Электронную Карту в качестве основной «платформы» построения национальной платежной системы, с нашей точки зрения, нецелесообразно.

Другой, не менее интересный вариант создания НПС предложил президент «ВТБ 24» Михаил Задорнов. Он считает, что Национальная платежная система в России должна быть создана как коммерческая организация под эгидой ЦБ РФ, где на равных участвовали бы несколько сотен российских банков. М. Задорнов отметил, что возможность реализации данного проекта реальна в течение 2-3 месяцев, однако это требует огромных вложений. Собственно, Госдума одобрила создание национальной платежной системы в форме Открытого акционерного общества с участием Банка России, которому на ближайшие 2 года будет принадлежать 100% акций.

С нашей точки зрения в настоящее время реальным стартом для создания национальной платежной системы могла бы выступить платежная система «Золотая Корона». Она основана в конце 1994 года в Новосибирском академическом городке. Её создатели, группа молодых учёных, выпускников Новосибирского госуниверситета, сразу сделали ставку на высокотехнологичные микрочиповые карты. Время подтвердило правильность этого стратегического выбора. В последнее десятилетие мир, в том числе и Россию, захлестнула волна «карточных мошенничеств». Но до сих пор не зарегистрировано ни одного случая подделки микрочиповой пластиковой карты «Золотая Корона». Операционные и клиринговые центры платёжной

системы находятся только на территории России, что полностью исключает возможность блокирования операций по картам «Золотая Корона» из-за рубежа. В 2013 году Центробанк России признал платёжную систему «Золотая Корона» социально значимой в масштабах страны [4].

«Золотая Корона» полностью основана на российских технологиях, и поэтому может быть выбрана в качестве основы национальной платёжной системы России более обоснованно, нежели УЭК.

Впрочем, есть более простой способ решения «проблемы» — это «объединиться» с китайской платёжной системой «China Union Pay». CUP была создана в 2002 году при поддержке Центрального банка Китая. Сначала эта платёжная система была лишь локальной, однако спустя 10 лет ей удалось выйти на международный уровень. В результате сейчас CUP объединяет около 300 банков в Китае и за его пределами. Общий объём выданных карт на настоящий момент составляет более 10 млн. штук, что ставит ее на первое место среди существующих платёжных систем.

Развитие ChinaUnionPay на российском рынке неизбежно. Это обуславливается и тем, что Китай и Россия — не только соседи, но и партнёры, как экономические, так и стратегические и военно-политические.

У ChinaUnionPay существует целый ряд преимуществ перед конкурентами, среди которых более низкие тарифы, простая и прозрачная тарифная политика, постоянное расширение географии присутствия.

Таким образом, наиболее рациональными представляются два варианта построения платёжной системы России, что представлено на рисунке выше, однако, нельзя исключать и тот факт, что возможно, «Золотая Корона» объединится с ChinaUnionPay и будет представлять собой мощную и одну из самых крупнейших платёжных систем мира.

В заключение хочется еще раз упомянуть, что создание национальной платёжной системы в России имеет смысл только на основе российских технологий или технологий компаний, не зависящих от США, в частности, ChinaUnionPay.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 27 июня 2011 года «О национальной платёжной системе» N 161-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
2. Кривошапко, Ю. Россиянам сдадут карты. Комментарий к проекту Федерального закона Российской Федерации «Об основном документе, удостоверяющем личность гражданина Российской Федерации» // Российская газета, 29.01.2013. URL: <http://www.rg.ru/2013/01/29/uek.html>.
3. Алексеевских, А. Универсальная электронная карта рискует попасть под санкции / А. Алексеевских, А.Баязитова // Известия, 15.04.2014 // URL: <http://izvestia.ru/news/569187#ixzz2zp4FRyfu>.
4. «Золотая Корона» готова построить национальную платёжную систему для всех страны // URL: <http://baikalfinans.com/novosti-bankov/zolotaya-korona-gotova-postroit-natsionalnuyu-platyozhnuyu-sistemu-dlya-vsey-strany.html>.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Шевёлкина К.Л.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Социально-экономические преобразования последних двух десятилетий в странах с переходной экономикой, интенсивные процессы глобализации в современном мире привели к более тесному сотрудничеству государства и бизнеса для решения задач государственного значения, направленные на удовлетворение потребностей населения.

Мировой опыт показывает, что в условиях интеграции России в мировую хозяйственную систему успешное решение проблемы преодоления недостатка инвестиций на федеральном, региональном и муниципальном уровнях возможно на основе широкого использования механизмов государственно-частного партнерства (далее - ГЧП). Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предполагает, что одним из принципов отношений государства с субъектами предпринимательской деятельности, должно явиться «развитие частно-государственного партнерства, направленного на снижение предпринимательских инвестиционных рисков, прежде всего, в сферах исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной и энергетической инфраструктуры». Таким образом, основу современной политики российского государства по интенсификации

процесса наращивания инвестиций в реальный сектор экономики должны составлять объединение финансовых вкладов государства, частного отечественного и иностранного капиталов, всесторонняя поддержка инвестиционной деятельности, создание благоприятного инвестиционного климата, задействование механизмов ГЧП.

Важнейшим событием 2012 г. стало присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО), превратившееся в один из решающих факторов, предопределяющих долгосрочные приоритеты государственной политики в целях обеспечения конкурентоспособности национальной экономики и ее отдельных отраслей на внешнем и внутреннем рынках. Ожидается, что членство в ВТО, сопровождающееся принятием обязательств по снижению импортных пошлин, упрощением технического регулирования, улучшит условия ведения бизнеса, привлечет иностранных инвесторов в Россию, будет способствовать развитию механизмов ГЧП.

Использование механизмов ГЧП позволяет странам быстрее подняться вверх по лестнице международного рейтинга конкурентоспособности, который является интегральной оценкой развитости страны. Страны с высоким уровнем конкурентоспособности характеризует наличие развитой институциональной и законодательной базы, генерирующей доходы, высококачественной инфраструктуры, стабильность макроэкономической среды, высокое качество социальных услуг. Открытость рынка и развитый финансовый сектор создают основу для быстрого внедрения инноваций, способствующих повышению качества жизни населения даже после исчерпания других факторов эффективности экономики.

Сегодня крайне важное значение приобретает проблема развития механизмов ГЧП как института совершенствования конструктивных взаимосвязей государственных структур, осуществляющих правовую власть и регулирующих общественно-значимые процессы в стране, и предпринимательского сектора. Как свидетельствует мировой опыт, на становление и развитие отечественных механизмов ГЧП оказывают влияние многочисленные факторы, среди которых, по нашему мнению, следует выделить: аспекты, связанные с приватизацией государственных активов; состоянием государственного бюджета; динамикой макроэкономических параметров; ситуацией на внутреннем рынке; инвестиционной привлекательностью субъектов Российской Федерации и созданием благоприятного инвестиционного климата в регионах; развитостью рыночной институциональной базы; исполнением обязательств, учитывающих членство России в ВТО, а также рисками ее присоединения к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и др.

Нацеленность на достижение оптимального участия страны в глобальном разделении труда, защиту национальной экономики от негативных последствий развития мирового хозяйства, содействие экспорту отечественных товаровпроизводителей и укреплению их конкурентоспособности на международных рынках актуализирует необходимость и заинтересованность России в присоединении к ВТО и ОЭСР, влиятельнейшим организациям, предопределяющим специфику международных торговых и экономических отношений в современном мире.

В то время как ВТО представляет многостороннюю международную торговую организацию с прописанным порядком компенсации и урегулирования внешнеторговых споров на основе пакета соглашений, продвижением общих правил торговли (товарами, услугами, инвестициями), ОЭСР является международной экономической организацией 34 развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики, служащей платформой для координации социально-экономической политики государств-членов в глобальном масштабе путем осуществления многосторонних переговоров, связанных с проведением экспертизы по различным направлениям экономического анализа и экономического прогнозирования, поиску взаимоприемлемых способов решения проблем администрирования и государственного управления различными сферами деятельности.

Несмотря на возникновение комплекса различного рода опасностей на пути интеграции национальной экономики России в глобальное хозяйство, практически безальтернативным остается ориентация на формирование и поддержку конкурентных преимуществ предприятий и организаций страны на внутреннем и международных рынках за счет масштабного внедрения в производственную практику механизмов ГЧП. При этом защита товаропроизводителя должна начинаться с совершенствования отраслей хозяйствования, что предполагает, прежде всего: преодоление технологического отставания от передовых систем стран мира; разработку системы целевых стандартов, определяющих требования к безопасности, экологичности и надежности запускаемых в производство; устранение многочисленных административных барьеров; совершенствование правовой базы развития ГЧП путем приведения ее в соответствие с международными нормами и стандартами и др.

Таким образом, безальтернативность интеграции России в мировое сообщество обуславливает необходимость формирования принципиально новых взаимоотношений между государственными и бизнес-структурами в условиях технологической модернизации приоритетных секторов российской экономики.

Разработанный на Всемирном экономическом форуме индекс вовлеченности стран в глобальную торговлю (The Global Enabling Trade Index), оценивающий эффективность работы различных учреждений и политику государств в сфере ведения международной торговли и развития экономического сотрудничества, включает четыре составляющих – уровень доступа на внутренний рынок и выхода с него, развитость административной инфраструктуры (в том числе деятельность таможенных органов), степень развития транспортной инфраструктуры и коммуникационных технологий, уровень развития бизнес-среды. По данным

за 2012 г. в рейтинге 132 стран по уровню включенности в глобальную торговлю Россия заняла лишь общее 112 место.

Россия способна создать более благоприятные условия для привлечения иностранных инвесторов, потенциал развития факторов инвестиционной привлекательности имеется и представлен на Рисунке 1.

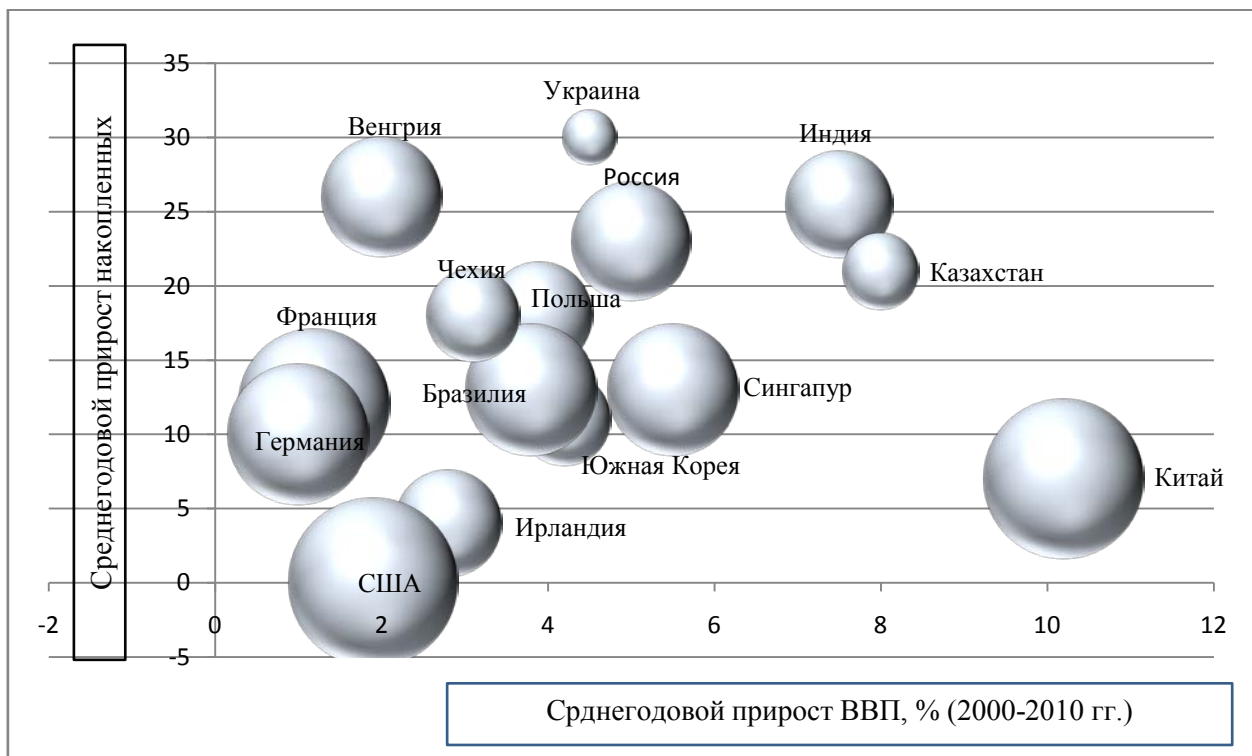


Рис. 1. Кластеризация стран по накопленным прямым иностранным инвестициям

Источники

World Bank, UNCTAD, The Economist Intelligence Unit, Анализ KPMG (КПМГ) / Петрашова Л., Черкин Э.

Привлечение прямых иностранных инвестиций в регионы России. 31 марта 2010 г.: http://www.hse.ru/data/2011/04/08/1211742358/Petrashova_KPMG_v1.pdf.

Материализация выгод России от членства в ВТО и присоединения к ОЭСР может быть максимально эффективно реализована через процессы ГЧП как преимущественного тренда в экономическом развитии национальных хозяйств развивающихся стран путем привлечения международного капитала при обеспечении снижения рисков для иностранных компаний. Привлечение иностранного капитала становится одной из стратегических задач современного развития, способствующих повышению конкурентоспособности отечественного бизнеса, устойчивому росту российской экономики, повышению уровня жизни граждан.

Необходимо констатировать, что в последние годы в России создан определенный положительный задел в сфере ГЧП: сформированы основные инструменты ГЧП, усиливается координация различных институтов развития ГЧП, существенно расширилась нормативно-правовая база в сфере ГЧП, активизируется поиск более эффективных форм и механизмов взаимодействия государства и бизнеса на федеральном и региональном уровнях.

ГЧП с участием международного капитала предоставит широкие возможности приобщения к передовому опыту и новейшим технологиям развитых стран, будет способствовать интенсификации процесса интеграции России в глобальную экономику, послужит необходимым условием формирования в стране инновационно ориентированной экономики, поддержания и наращивания конкурентоспособности отечественного производства. Среди основных препятствующих факторов привлечению зарубежного капитала для развития ГЧП в России, кроме несовершенной системы нормативно-правового обеспечения ГЧП-проектов и высоких рисков их исполнения, можно отнести: неразвитость институциональной среды, сложность и непрозрачность процедур конкурсного отбора частного инвестора, административные барьеры, жесткое давление на деятельность частного сектора на различных стадиях исполнения проекта.

Список литературы

1. Присоединение России к ОЭСР грозит новыми проблемами: <http://top.rbc.ru/economics/24/05/2013/859033.shtml>.
2. Мировая практика институционального обеспечения ГЧП: http://www.ucates.ru/analytics_09.

3. Доклад о торговле и развитии, 2012 год. Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью Йорк-Женева: Конференция Организации объединенных наций по торговле и развитию, 2012. - 248 с.

ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Кутищева Е.В.

Липецкий институт кооперации (филиал) БУКЭП, г.Липецк

Современную экономику невозможно представить без банковского кредитования. На кредитном рынке используются различные виды банковских кредитов, методы и инструменты кредитования. Именно использование инструментов позволяет осуществить кредитную операцию, однако в научных работах понятие инструментов банковского кредитования изучено крайне слабо. Это обуславливает актуальность данной работы.

Прежде чем раскрывать понятие «инструменты банковского кредитования» рассмотрим трактовку термина «инструменты» в толковых словарях.

В толковых словарях термин «инструмент» трактуется в нескольких вариантах:

- как «орудие (преимущественно ручное) для производства каких-нибудь работ» [5];
- как «средство, применяемое для достижения чего-нибудь» [5].

Различают различные виды инструментов:

- музыкальный инструмент;
- медицинский инструмент;
- слесарный инструмент;
- экономический инструмент;
- финансовый инструмент;
- инструмент фондового рынка;
- инструмент денежного рынка
- инструменты кредитования и др.

Можно перечислять различные виды инструментов и их будет также много, как и видов человеческой деятельности.

Предметом исследования данной работы является изучение инструментов банковского кредитования, которые по нашему мнению относятся к группе экономических инструментов.

По мнению Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш., Стородубцевой Е.Б., экономические инструменты – это «способы и средства управления экономикой, регулирования экономических процессов и отношений. В своей совокупности образуют экономические институты. К собственно экономическим инструментам относятся объемы и структуру производства, инвестиции, структура и формы собственности, денежная масса и параметры денежного обращения, доходы и расходы бюджета, трансферты, налоги и налоговые ставки, налоговые льготы, тарифы оплаты труда, цены, кредиты, банковские ставки кредитного и депозитного процента, ставка рефинансирования центрального банка, внутренние и внешние займы, государственные закупки, конкурсы, аукционы, санкции, штрафы, экономические стимулы, льготы, преференции» [6].

Таким образом, по мнению данных авторов как кредит так и банковские кредитные ставки являются экономическим инструментом.

Разновидностью экономических инструментов являются финансовые инструменты.

По мнению ряда авторов финансовый инструмент – это «финансовые обязательства и права, обращающиеся на рынке, как правило, в документарной форме. К ним можно отнести: ценные бумаги, денежные обязательства, валюту, фьючерсы, опционы и т.д.» [8]

Как видим, данные авторы кредит не относят к финансовым инструментам. На наш взгляд данная трактовка финансовых инструментов достаточно узкая и не отражает всех сегментов финансового рынка.

По нашему мнению, как и финансовый рынок можно разделить на несколько сегментов, так и финансовые инструменты можно разделить на несколько видов:

- инструменты фондового рынка;
- инструменты денежного рынка;

- инструменты кредитного рынка;
- инструменты инвестиционного рынка;
- инструменты инвестиционного рынка и т.д.

По мнению Бланка И.А. «инструменты фондового рынка – это инструменты, с помощью которых осуществляются операции на фондовом рынке. К основным инструментам фондового рынка относятся акции, облигации, сберегательные сертификаты, инвестиционные сертификаты (первичные фондовые инструменты или фондовые инструменты первого порядка); опционы, фьючерсные контракты, форвардные контракты, свопы и другие деривативы (производные фондовые инструменты или фондовые инструменты второго порядка)» [2].

Точку зрения Бланка И.А. разделяют другие авторы, отмечая, что «инструменты фондового рынка – это ценные бумаги различного вида, которые продаются и покупаются на фондовых рынках; в первую очередь – акции, облигации» [6].

«Инструменты денежного рынка – инструменты, с помощью которых осуществляются основные операции с денежными активами предприятия. К основным инструментам денежного рынка относятся платежные документы, депозитные вклады, финансовые кредиты и другие» [2].

В ходе исследования мы столкнулись с различными трактовками: «инструменты кредитного рынка», «кредитные инструменты», «инструменты кредитования». Стоит отметить, что трактованные данных определений в научной литературе крайне мало. Очевидно, что все эти понятия очень близки, но для целей нашей работы будем изучать термин «инструменты кредитования».

Некоторые авторы [3] считают, что инструментами кредитования являются сами кредиты. По мнению Литвиновой А.В., Черной Е.Г. «инструменты кредитования необходимо рассматривать с позиций того, что они характеризуют способы практической реализации основных принципов кредита – срочности, платности и возвратности. Соответственно, к числу кредитных инструментов в банковском кредитовании следует отнести:

- сумму заемных средств;
- срок кредита;
- процент по кредиту;
- льготный беспроцентный период;
- условия возврата кредита;
- предотвращение невозвратов и просроченной задолженности по кредиту (оценка кредитоспособности заемщика, контроль суммы задолженности, в т. ч. просроченной) и пр.» [4]

Мы разделяем данную точку зрения.

Сумма кредита – это размер кредита, который может быть выдан клиенту банка. Величина кредита зависит от суммы запрашиваемой заемщиком и от его реальных возможностей возратить денежные средства.

Срок кредита как инструмент кредитования. По сроку все банковские кредиты можно разделить на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Процент по кредиту является одним из важнейших инструментов банковского кредитования. Банк может кредитовать заемщика по рыночной ставке кредита, по повышенной или льготной ставке.

Рыночная процентная ставка кредита представляет собой ту цену, которая сложилась на банковском кредитном рынке в настоящее время, под воздействием объективных законов рынка.

Банковское кредитование по повышенной процентной ставке применяется к заемщикам с большим кредитным риском (при нарушении ими условий кредитования), кроме того повышенная процентная ставка может использоваться при долгосрочном кредитовании, если прогнозируется рост стоимости ссуд.

На величину ставки по банковскому кредиту в странах с рыночной экономикой влияют внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся: уровень инфляции, уровень ставки рефинансирования, развитие банковской системы, развитие финансового рынка и др. Основным внутренним фактором, оказывающим влияние на величину процента за кредит, является кредитная политика банка.

Трифонов Д.А. отмечает, что если «рассматривать кредитование, то основным инструментом, при помощи которого будут реализовываться утвержденные планы кредитной деятельности, а также осуществляться контроль за ней, является кредитная политика банка, представляющая собой специальный документ, утвержденный высшим органом управления банка» [7].

Кредитная политика банка, кроме выбора целей и задач кредитной деятельности, как правило, представляет собой целый перечень внутренних положений и процедур, регламентирующих организационную сторону совершения кредитных операций, т. е. порядок предоставления кредитов, способы обеспечения их возвратности, порядок использования заемщиками кредитов и осуществляемый при этом контроль банка,

порядок определения процентных ставок, порядок погашения кредитов, перечень документов для оформления кредитных договоров, договоров обеспечения кредитов и открытия ссудных счетов, перечень документов для оценки финансового состояния заемщиков. Кредитной политикой банка определены его подходы к оценке реальной рыночной стоимости предметов залога при кредитовании, а также регламентированы обязанности, полномочия и механизм взаимодействия сотрудников и подразделений банка, принимающих участие в осуществлении операций по кредитованию, в формировании кредитного портфеля банка и управлении им. Кредитная политика банка определяет приоритеты в выборе клиентов и кредитных инструментов, вбирает в себя приоритеты, принципы и цели конкретного банка на кредитном рынке, а также финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса.

Данный инструмент управления кредитным портфелем банка нельзя отнести только к определенному виду инструментов, поскольку его можно отнести и к инструментам, характерным определенным уровням управления (т. к. используется практически всеми уровнями управления), и определенным стадиям управления (поскольку затрагивает все стадии управления кредитным портфелем) [7].

Стоит отметить, что процентная ставка по кредиту как инструмент банковского кредитования может выступать в двух видах:

- 1) фиксированная процентная ставка;
- 2) плавающая процентная ставка.

Фиксированная процентная ставка – постоянная процентная ставка, устанавливаемая на определенный срок и не зависящая от рыночной конъюнктуры.

Плавающая процентная ставка – это ставка, которая может меняться в течение всего кредитного периода. Данная ставка состоит из следующих частей:

- постоянной величины;
- переменной величины.

За счёт второй части (переменной) и будет изменяться размер ставки банковского займа.

Различают следующие условия возврата кредита:

- кредит, погашаемый единовременно (обычно в конце срока договора);
- кредит, погашаемый в рассрочку (равными или неравными долями, в установленные банком сроки).

Одним из инструментов банковского кредитования является кредитный мониторинг.

«Кредитный мониторинг представляет собой систематический постоянный банковский контроль в ходе использования кредита:

- качества кредита;
- соблюдения условий кредитного договора;
- состояния обеспечения кредита, что в итоге гарантирует его возвратность с соблюдением

установленной в договорном порядке его доходности для банка» [1].

Контроль качества кредита состоит в том, что сотрудники банка должны контролировать финансовое состояние заемщика после выдачи ссуды, так как его ухудшение может повлиять на возникновение риска непогашения кредита вообще или в установленный срок и риска неуплаты банку процентов за кредит.

Контроль соблюдения условий кредитного договора сводится к проверке соблюдения заемщиком установленных для него лимитов кредитования (кредитных линий), целевого использования кредита, а также своевременности уплаты процентов за кредит, погашения основного долга в полном объеме и своевременно исходя из установленного в кредитном договоре графика.

Контроль обеспечения возвратности кредитов включает в себя проверку на месте у залогодателей наличие предметов залога, состояния их качественных характеристик и соблюдения режима сохранности, оценку действующей рыночной стоимости залога, его ликвидности с целью выполнения им своего предназначения в кредитной сделке [1].

Таким образом, инструменты банковского кредитования характеризуют способы осуществления основных принципов кредита – срочности, платности и возвратности. Инструментами банковского кредитования являются сумма заемных средств, срок кредита, процент по кредиту, условия возврата кредита, предотвращение невозвратов и просроченной задолженности по кредиту (оценка кредитоспособности заемщика, контроль суммы задолженности, в т. ч. просроченной) и пр. Характер использования инструментов банковского кредитования оказывает прямое влияние на эффективность банковского кредитования, поэтому банкам необходимо обеспечить грамотное их использование при проведении кредитных операций.

Список литературы

1. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.
2. Бланк И.А. Словарь – справочник финансового менеджера. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
3. Литвинов Е. О. Приоритеты и инструменты розничного кредитования в России: Дис. ... канд. экон. наук. – Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 2008.
4. Литвинова А.В., Черная Е.Г. Современные формы, виды, методы и инструменты розничного кредитования: проблемы толкования и применения // Вестник ЮРГТУ (НПИ), 2011. – № 2. – С. 51-59.
5. Лопатин В.В., Лопатина Л.Е. Малый толковый словарь русского языка. – М.: Рус. яз., 1990. – 704 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стородубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 512 с.
7. Трифонов Д.А. Инструменты управления портфелем банковских активов // Вестник ТГУ, 2011, – № 4 (96). – С. 92-100.
8. Экономический и юридический словарь/Под ред. А.Н. Азриляно. М.: Институт новой экономики, 2004. – 1088 с.

К ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Корчемкина Е.С.¹, Лапшина Н.В.²

¹Доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета, г. Тюмень

²Кандидат экономических наук магистрант Тюменского государственного университета, г. Тюмень

Российская Федерация по-прежнему остается страной с низким уровнем пенсионного обеспечения, коэффициент замещения которого не превышает двадцати пяти процентов. При этом по разным оценкам негативная тенденция снижения коэффициента продолжится и в будущем. Коэффициент замещения выступает критерием для страховой системы в практике зарубежных стран как уровень замещения утраченного заработка, который позволяет сохранить привычный материальный уровень жизни в старости. В различных странах, исходя из исторически сложившихся социально-политических особенностей, его величина различается, однако стандарты международной организации труда предусматривают поддержание индекса замещения на уровне не ниже сорока процентов.

Достижение рекомендуемого уровня замещения пенсией утраченного заработка и обеспечение достойной жизни на пенсии возможно за счет личного участия, каждый гражданин имеет возможность формирования дополнительной пенсии за счет регулярных добровольных отчислений в НПФ.

Предназначение НПФ заключается в предоставлении возможностей для более полного удовлетворения инициатив работодателей, работников, неработающих граждан и государства в формировании финансовых ресурсов для пенсионного обеспечения застрахованных лиц. Положительной стороной негосударственных пенсионных фондов является гибкость пенсионных схем, базирующихся на договорной природе их экономических и правовых механизмов. В отличие от системы негосударственного пенсионного обеспечения, перечисление пенсионных взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации не подкрепляется никакими договорными обязательствами, у будущего пенсионера нет договоров ни с ПФР, ни с управляющими компаниями, результатом чего является невозможность оценки гражданином ни эффективности хранения, ни эффективности размещения своих пенсионных накоплений.

За время, прошедшее с начала формирования системы негосударственного пенсионного обеспечения, значимость российских НПФ как в системе негосударственного пенсионного обеспечения, так и обязательного пенсионного страхования существенно возросла и продолжает возрастать, что выражается в увеличении собственного имущества фондов, количества участников и застрахованных лиц, а также иных показателей.

По мнению ведущих экономистов, аналитиков необходим пересмотр значительного числа существующих положений, касающихся функционирования негосударственных пенсионных фондов в связи с проводимой модернизацией российской пенсионной системы: стимулирование участия граждан, работодателей в системе негосударственного пенсионного обеспечения, широкое привлечение НПФ к участию в обязательном пенсионном страховании. [4. С. 55-64.]

Несмотря на все указанные ранее положительные тенденции развития системы негосударственного пенсионного обеспечения России, существует и отрицательная сторона. Главной причиной, является мнение о том, что ПФР надежнее (62% опрошенных граждан Фондом «Центр стратегических разработок», Российской академией народного хозяйства и государственной службой при Президенте РФ). Необходимо отметить, что такая уверенность респондентов имеет под собой определенные основания, не относящиеся только в разряд стереотипов и негативного опыта взаимодействия с частными структурами.

Однако финансовая устойчивость государственной пенсионной системы в современных условиях, прежде всего, основана на субсидиарной поддержке за счет трансфертов из федерального бюджета. Текущий дефицит бюджета ПФР по собственным средствам составляет в 2014 г. 1,1 трлн руб., или 1,5% ВВП. Таким образом, недостаточность тарифа составляет 7,7% фонда заработной платы. В течение прогнозного периода до 2050 г. дефицит — и как доля ВВП, и выраженный в п. п. тарифа — увеличится по сравнению с уровнем 2014 г. Удерживать долю дефицита на нынешнем уровне, полагаем, удастся лишь за счет постепенного снижения коэффициента замещения и невыполнения ориентиров по увеличению соотношения пенсии и минимального прожиточного минимума (Табл.1).

При этом дефицит страховой части трудовой пенсии меньше, чем дефицит ее фиксированного базового размера. Однако в долгосрочной перспективе доля дефицита по страховой части трудовой пенсии возрастет вдвое — до 1% ВВП, а по ее фиксированному базовому размеру — до 1,3 % ВВП.

Исходя из проведенного анализа причин формирования дефицита страховой пенсионной системы для решения проблемы финансовой обеспеченности государственных пенсионных обязательств нужно устранить выявленные факторы, формирующие данный дефицит: недостаточный страховой тариф на сформированные пенсионные права пенсионеров, правовые основания для не страхового перераспределения пенсионных прав. Также необходимо компенсировать финансовые ресурсы, изымаемые из солидарного перераспределения на формирование индивидуально-накопительных прав будущих поколений.

Таблица 1

Прогноз дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ

	2014 год	2015 год	2020 год	2030 год	2040 год	2050 год
Всего, млрд руб.	1107,1	1229,8	3 063	6 386	13 292	24 175
в % ВВП	1,5	1,5	2,3	2,1	2,2	2,2
в % тарифа с действующим «потолком»	7,7	7,7	11,8	11,1	11,5	11,5
в том числе:						
дефицит по ФБР*, млрд руб.	707,1	775,9	1836	3577	7697	13 674
в % ВВП	1,0	1,0	1,4	1,2	1,3	1,3
в % тарифа	4,9	4,9	7,1	6,2	6,7	6,5
дефицит по СЧТП**, млрд руб.	400,0	453,9	1227	2 808	5595	10 501
в % ВВП	0,5	0,5	0,9	0,9	0,9	1,0
в % тарифа	2,8	2,8	4,7	4,9	4,8	5,0

* ФБР — фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии.

** СЧТП — страховая часть трудовой пенсии.

[Источники: расчеты автора; Федеральный закон от 03.12.2012 № 218-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2013 и плановый период 2014—2015 годов»; прогноз Министерства экономического развития Российской Федерации от 13.04.2012.]

В то же время аналитики рассматривают альтернативные варианты решения проблемы дефицита: ограничение индексации пенсионных прав и пенсий, повышение пенсионного возраста, ограничение трудовых пенсий работающим пенсионерам, расширение индивидуально-накопительной составляющей обязательного пенсионного страхования и т. п. Однако подобные альтернативные варианты параметрических реформ неизбежно сталкиваются с институциональными противоречиями в страховой пенсионной системе, базовым принципом которой должна служить эквивалентность размера трудовых пенсий сформированным пенсионным правам в трудоспособный период застрахованного лица. На практике это означает, что при увеличении трудового стажа работника и сокращении периода реализации страховых прав ему должны вернуть весь объем прав, только за более короткий период. [3. С. 61-64.]

Анализ условий развития отечественной пенсионной системы позволяет утверждать то, что выполнение функций по материальному обеспечению пенсионеров в страховой пенсионной системе и ее долгосрочная устойчивость зависят от макроэкономического и демографического развития страны. Наряду с этим целесообразно рассмотреть вопрос о распространении системы обязательного пенсионного страхования на все категории трудовых ресурсов, в том числе государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, которые подлежат обязательному пенсионному страхованию на общих основаниях. Что, в свою очередь, позволит ликвидировать проблему дефицита Пенсионного фонда РФ, поскольку страховые отчисления в отношении новых категорий застрахованных лиц будут поступать в текущем периоде, а обязательства по их пенсионному обеспечению возникнут через 15—20 лет.

Таким образом, дополнительное пенсионное обеспечение следует рассматривать как важную составляющую всей пенсионной системы, позволяющую реализовать право граждан на достаточный и регулируемый ими уровень пенсии и имеющую все предпосылки стать компенсатором невысокой государственной пенсионной страховки. Современное состояние того сегмента рынка пенсионных накоплений, который обслуживают НПФ, отличается достаточно высокой концентрацией. Эффективное развитие негосударственного пенсионного обеспечения предполагает совершенствование защиты и обеспечения прав и интересов граждан в указанной сфере. Государству выгодно перенесение части пенсионных рисков граждан из системы государственного социального страхования в частную сферу, поэтому необходимо проводить работу по пропаганде дополнительного пенсионного страхования, разъясняя населению принципы и выгоды данного института.

Список литературы

1. Вишневский А., Васин С, Рамонов А. Возраст выхода на пенсию и продолжительность жизни // Вопросы экономики, 2012, № 9. С. 88 — 109
2. Гурвич Е., Кудрин А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики, 2012, № 3. С. 52—79
3. Соловьев А. Преодоление дефицита пенсионной системы России // Финансы, 2011, № 8. С. 61 — 64.
4. Соловьев А. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России // Экономист, 2012 а., № 6. С. 55 — 64.
5. Соловьев А. Базовый элемент пенсионной системы // Финансы, 2012b, № 12. С. 57—62

КОНТРОЛЬНО - СЧЕТНАЯ ПАЛАТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ОРГАН ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Ермолаева Е.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Развитие государства, общества, а также уровень жизни граждан непосредственно зависят от состояния и функционирования финансовой системы государства. Правильное построение институтов финансовой системы поддерживает экономическое процветание общества и государства в целом.

В любом современном государстве одной из приоритетных задач является необходимость регулирования и осуществления контроля за исполнением государственного бюджета, а также за состоянием финансов.

Для обеспечения организации, координации и регулирования экономических и социальных процессов государству необходимы средства, направляемые на осуществление возложенных функций. Используя имеющиеся средства, государству необходимо грамотно и эффективно их распределять, что и стало основной причиной возникновения финансового контроля.

Основой определения стандартов практики финансового контроля в Российской Федерации являются принципы, изложенные в Лимской и Мексиканской декларациях Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ).

На сегодняшний день основными задачами государственного и муниципального контроля являются пресечение финансовых злоупотреблений и контроль за:

- источниками поступления бюджетных средств;
- расходованием бюджетных средств;

- использованием государственной и муниципальной собственности, а также за процессами перехода собственности из государственного сектора в частный (приватизация) и из частного сектора в государственный (национализация);
- обращением средств бюджетов и государственных внебюджетных фондов в банковской сфере и кредитных учреждениях;
- использованием средств государственных и муниципальных внебюджетных фондов;
- эффективностью предоставления и законностью использования налоговых льгот и экономических преференций, а также государственных и муниципальных межбюджетных трансфертов.

Одной из важнейших форм работы органов финансового контроля по осуществлению перечисленных задач является контрольно-аналитическая работа, а главным рычагом для выполнения вышеуказанных задач выступает Счетная палата Российской Федерации и контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Контрольно-счетные органы, образованные законодательной властью, выявляют нарушение в использовании финансовых средств, а также дают оценку тому, насколько эффективно были использованы финансовые ресурсы, оценивая деятельность органов исполнительной власти по использованию ресурсов и достижению результатов.

На уровне субъектов и муниципальных образований на сегодняшний день состояние контрольно-аналитической работы только частично соответствует основным задачам управления бюджетным процессом, ориентированным на результат.

Внешний финансовый контроль является неотъемлемой частью бюджетного процесса. Старейшим органом государственного финансового контроля в Российской Федерации является Контрольно-счетная палата Калужской области.

Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 5 марта 1992 года № 2450-1 был введен в действие Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 года № 2449-1 «О краевом, областном Совете народных депутатов и краевой, областной администрации». Пунктом 8 статьи 45 устанавливалось, что к ведению областного Совета народных депутатов относилось, в частности, принятие решения по вопросу образования и деятельности «областной контрольно-счетной палаты» и утверждение положения о ней.

В марте 1999 года в соответствии с Законом «О Контрольно-счетной палате Калужской области», принятым Законодательным собранием Калужской области 26 марта 1999 года была образована Контрольно-счетная палата Калужской области.

«Мы не должны забывать о необходимости развития правового поля, которое регулирует нашу собственную деятельность. Прорывным событием в данной сфере стало принятие Закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов российской Федерации и муниципальных образований»¹

Контрольно-счетная палата калужской области осуществляет контрольную и экспертно-аналитическую деятельность в соответствии с вышеуказанным законом. Данный закон успешно выполняет свою миссию по повышению эффективности системы внешнего финансового контроля.

Основными нормативно-правовыми актами, регламентирующими деятельность Палаты на региональном уровне, являются Устав Калужской области и законы «О Контрольно-счетной палате Калужской области» и «О бюджетном процессе в Калужской области».

Правовой статус Палаты характеризуется следующими нормами Закона о Контрольно-счетной палате Калужской области:

- Палата является юридическим лицом;
- финансовые средства для обеспечения деятельности Палаты выделены в областном бюджете отдельной строкой. Председатель формирует бюджетную смету на содержание Контрольно-счетной палаты Калужской области и представляет ее на рассмотрение Губернатору Калужской области;
- структуру и штатное расписание Палаты утверждает председатель;
- работа Палаты строится на основе планов, которые формируются исходя из необходимости обеспечения всестороннего системного контроля за исполнением областного бюджета и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и утверждаются председателем;

¹ Степашин С.В. Оздоровление государственных финансов и укрепление устойчивости бюджетной системы / С.В. Степашин // Вестник АКСОР. – 2011. - № 4. – С. 3-5

- коллегия Палаты утверждает регламент, рассматривает отчеты о результатах проверок, принимает решения большинством голосов от числа членов коллегии о выдаче, изменении или отмене предписаний контрольно-счетной палаты Калужской области.

Данные нормы отражают организационную и функциональную независимость Палаты, что соответствует Лимской декларации руководящих принципов контроля. По инициативе Палаты доработан Закон «Об административных правонарушениях в калужской области». Вступление в силу поправок к Закону закрепило за аудиторами Палаты право составлять протоколы об административных правонарушениях в следующих случаях:

- нецелевое использование средств областного и местного бюджетов и средств территориальных государственных внебюджетных фондов;
- нарушение срока возврата средств областного и местного бюджетов, полученных на возвратной основе;
- нарушение сроков перечисления платы за пользование средствами областного и местных бюджетов.

В состав действующей Палаты входят председатель, его заместитель, 5 аудиторов и аппарат. Установленная структура и выбранные направления деятельности Палаты позволяют наиболее эффективно реализовать полномочия в сфере государственного финансового контроля и охватить все направления использования бюджетных средств.

Основной вид контрольной деятельности Палаты – проверки целевого и эффективного использования средств областного бюджета, выделенных на содержание государственных учреждений, органов власти Калужской области.

В целях реализации своих задач Контрольно-счетная палата проводит соответствующие контрольные мероприятия, в том числе аудит эффективности, комплексные и тематические проверки. При необходимости Контрольно-счетная палата привлекает к осуществлению совместных проверок представителей органов исполнительной власти и (или) специалистов сторонних организаций.

Свою работу палата строит на основе планов, которые формируются исходя из необходимости обеспечения всестороннего системного контроля за исполнением областного бюджета и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов.

Результаты контрольных мероприятий отражают состояние финансовой и бюджетной дисциплины при использовании бюджетных средств.

Контрольно-счетная палата осуществляет следующие полномочия:

- 1) контроль за исполнением областного бюджета и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда;
- 2) экспертиза проекта закона об областном бюджете и проекте закона о бюджете территориального государственного внебюджетного фонда;
- 3) внешняя проверка годового отчета об исполнении областного бюджета, годового отчета об исполнении бюджета территориального государственного внебюджетного фонда;
- 4) организация и осуществление контроля за законностью, результативностью (эффективностью и экономностью) использования средств областного бюджета, средств бюджета территориального государственного внебюджетного фонда и иных источников, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
- 5) контроль за соблюдением установленного порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в государственной собственности Калужской области, в том числе охраняемыми результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации, принадлежащими Калужской области;
- 6) оценка эффективности предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов за счет средств областного бюджета, а также оценка законности предоставления государственных гарантий и поручительств или обеспечения исполнения обязательств другими способами по сделкам, совершаемым юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями за счет средств областного бюджета и имущества, находящегося в государственной собственности Калужской области;
- 7) финансово-экономическая экспертиза проектов законов Калужской области и нормативных правовых актов органов государственной власти Калужской области (включая обоснованность финансово-экономических обоснований) в части, касающейся расходных обязательств Калужской области, а также государственных программ Калужской области;

- 8) анализ бюджетного процесса в Калужской области и подготовка предложений, направленных на его совершенствование;
- 9) контроль за законностью, результативностью (эффективностью и экономностью) использования межбюджетных трансфертов, предоставленных из областного бюджета бюджетам муниципальных образований, расположенных на территории Калужской области, а также проверка местного бюджета в случаях, установленных бюджетным кодексом Российской Федерации;
- 10) подготовка информации о ходе исполнения областного бюджета, бюджета территориального государственного внебюджетного фонда о результатах проведенных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий и предоставление такой информации в Законодательное Собрание Калужской области и Губернатору Калужской области;
- 11) участие в пределах полномочий в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции;
- 12) иные полномочия в сфере внешнего государственного финансового контроля, установленные федеральными законами, Уставом и законами Калужской области.

Рассматривая деятельность Контрольно-счетной палаты Калужской области, можно отметить, что в 2013 году Палатой проведено 150 контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, что на 27 выше показателя предыдущего года (123 мероприятия), в том числе 39 проверок по внешнему контролю за направлением и использованием бюджетных средств, в ходе которых проверено 41 государственное учреждение, 9 муниципальных образований и 39 прочих организации.

Общий объем нарушений, выявленных Палатой в 2013 году, составил 765 221,4 тыс. руб., из них временное отвлечение средств составило 57 816,9 тыс.руб.; объем бюджетных средств, израсходованных с нарушением принципа результативности и эффективности использования бюджетных средств составил 158 699,4 тыс.руб.; нарушения, связанные с несоблюдением нормативных правовых актов (незаконные расходы), касающихся вопросов оплаты труда, с оплатой невыполненных работ, завышением стоимости выполненных работ, составили 25 838,6 тыс. руб. Объем недополученных доходов в результате несоблюдения установленных норм областным бюджетом составил 3 891,6 тыс.руб. нарушения, связанные с нецелевым использованием бюджетных средств, выразившиеся в направлении и использовании их на цели, не соответствующие условиям получения, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения, составили 11 142,1 тыс. руб.

Наибольшая сумма нарушений связана с прочими нарушениями и составила 507 832,8 тыс.руб. Данный вид нарушений включает в себя несоблюдение правил ведения бюджетного или бухгалтерского учета, нарушении порядка использования бюджетных средств, нарушении законодательства при размещении заказов для государственных или муниципальных нужд.

В результате исполнения требований, содержащихся в представлениях и предписаниях Палаты, в бюджет возвращено 37 141,8 тыс. руб., в том числе 5 153,0 тыс. руб. – по результатам проверок прошлых периодов.

Большая работа проводится Палатой по становлению органов муниципального финансового контроля. Учредителями Ассоциации контрольно-счетных органов Калужской области стали Контрольно-счетная палата области и 22 КСО муниципальных образований.

В целях оказания информационно-методической помощи контрольным органам муниципальных образований направлены рекомендации по организации проведения контрольных мероприятий на стадиях планирования и исполнения бюджета муниципального образования и сборник методических рекомендаций для работников контрольно-счетных органов муниципальных образований. Контрольно-счетная палата считает необходимым способствовать созданию в регионе современной, отвечающей международным стандартам системы контроля за государственными и муниципальными финансами.

Становление системы контроля еще не завершено. Контрольно-счетная палата Калужской области способствует созданию в регионе современной системы управления государственными и муниципальными финансами, отвечающей общепринятым международным стандартам.

Для совершенствования работы контрольно-счетного органа региона необходимо:

- Увеличение контрольных мероприятий, проводимых с использованием элементов аудита эффективности, который на сегодняшний день является приоритетным направлением как в Российской Федерации, так и за рубежом.
- Проведение профилактики нарушений финансовой и бюджетной дисциплины при расходовании бюджетных средств и принятие мер по их устранению.
- Организация внутреннего контроля в исполнительно-распорядительных органах муниципалитетов.

Эффективная система государственного и муниципального финансового контроля является одним из важнейших инструментов управления для обеспечения стабильности государства.

Список литературы

1. «О Счетной палате Российской Федерации». Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 41-ФЗ / www.consultant.ru.
2. Степашин С.В. Оздоровление государственных финансов и укрепление устойчивости бюджетной системы / С.В. Степашин // Вестник АКСОР. – 2011. - № 4.
3. Отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Калужской области за 2013 год.
4. Отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Калужской области за 2012 год.
5. http://www.admoblkaluga.ru/sub/control_palata/.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ НА ОБРАЗОВАНИЕ

Елистратова Е.Ю.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Оценка деятельности организации любого организованного процесса, в том числе и процесса расходования бюджетных средств, направлена на определение того, насколько эта деятельность является эффективной. Оценка эффективности бюджетных расходов способна служить альтернативой, как произвольному принятию решений, так и планированию бюджетных расходов «от достигнутого уровня», когда затраты определяются ранее сложившимися пропорциями, а не соображениями рациональности.

Вопрос эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг – один из основных при анализе бюджетных расходов в целом и на образование в частности. Повышение эффективности расходов бюджетов всех уровней является важнейшим условием ускорения социально-экономического развития государства. В условиях ограниченности бюджетных ресурсов оценка эффективности расходов бюджетов субъектов федерации приобретает особое значение, поскольку рост бюджетных расходов субъектов федерации на образование не всегда приводит к улучшению качества предоставления образовательных услуг. Снижение качества образовательных услуг при увеличении расходов бюджетов субъектов федерации на образование позволяет говорить о неэффективном использовании бюджетных средств.

Несмотря на различия в формулировках современных экономистов в целом оценка эффективности заключается в соизмерении затрат и полученных от их использования результатов.

Оценку эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование следует осуществлять, полагаясь на следующие принципы:

- оценка эффективности расходов региональных бюджетов на образование возможна при наличии их результативных показателей;
- расходы бюджетов субъектов федерации на образование должны обеспечивать надлежащий уровень качества образовательной услуги;
- объем и динамика расходов региональных бюджетов на образование должны обеспечивать удовлетворенность жителей субъекта федерации образовательными услугами.

Обозначенные принципы должны явиться основой при оценке эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование.

Расходы бюджета субъекта федерации, главным образом, связаны с оказанием государственных (муниципальных) услуг, в этой связи, считаем, что методологические основы оценки эффективности бюджетных расходов и эффективности предоставления бюджетных услуг совпадают и отличаются лишь формой проявления. Это предполагает, что оценка эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование должна производиться с точки зрения их влияния на результаты образовательного процесса, т.е. эффективное использование бюджетных средств предполагает достижения максимального результата – наилучшего качества образовательных услуг.

Оценка и сопоставление затрат и полученных от их использования результатов направлены на определение того, насколько деятельность является эффективной и необходима для подготовки обоснованных решений как в частном секторе, так и в государственном.

Для коммерческой организации очевидны как компоненты затрат – расходы на оплату труда, закупку сырья и материалов, налоги и др., так и непосредственные результаты – выпуск продукции, цена продажи и как результат – полученная прибыль.

В государственном же секторе очевидными являются лишь расходы. В отличие от частного сектора у государственных (муниципальных) учреждений отсутствуют действенные показатели результата, которыми для коммерческих организаций являются, например, прибыль, цена акций и др. При этом, следует учитывать, что в государственном секторе, как расходы, так и результаты должны быть оценены с позиции всего общества (налогоплательщиков). К основным функциям расходов бюджетов относится удовлетворение потребностей населения в общественных благах, производство которых, в большей степени, выгодно только государству. В этой связи отдача расходов бюджета, несомненно, не может быть оценена без учета неосязаемых благ, как для отдельных индивидуумов, так и для всего общества в целом.

Таким образом, при оценке эффективности расходов бюджета субъекта федерации, и в частности оценки эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование, наиболее сложным представляется оценка эффектов, получаемых от расходования бюджетных средств. Основная трудность заключается в выборе показателей, характеризующих результат. В образовании связано это, прежде всего с тем, что полученный результат является комплексным и находит свое проявление только через несколько лет после осуществления затрат. Так, расходы бюджета, направленные на финансирование образования сегодня, приведут к повышению успеваемости школьников только по прошествии некоторого времени.

Оценку эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование необходимо проводить по следующим направлениям:

1. Выбор и расчет показателей эффективности использования бюджетных средств.
2. Оценка показателей эффективности бюджетных расходов на образование с применением методов сравнения.
3. Заключение об уровне эффективности бюджетных расходов.

При оценке эффективности расходов бюджета наиболее затруднительным является выбор показателей, которые характеризуют предоставленные услуги, результаты их предоставления и взаимосвязь осуществляемой деятельности и результатов. При выборе показателей оценки количества и качества государственных (муниципальных) услуг считаем необходимым определить цели, задачи, а также конечные результаты их предоставления.

В зарубежной литературе выделяют следующие показатели, используемые для мониторинга результативности расходов²:

1. Ресурсы (inputs) – объем фактических затрат (денежных или труда) для получения результатов.
2. Продукты (outputs) – объем произведенного товара или предоставленных услуг за отчетный период. Под продуктом понимается завершенная работа самой бюджетной организацией или ее подрядчиков, т.е. те товары или услуги, которые организация оставляет внешним клиентам. Примером продукта может быть число учащихся, получивших образование.

3. Результаты (outcomes) - событие, явление или состояние, не связанное непосредственно с деятельностью, но имеющее непосредственное значение для клиентов бюджетной организации или населения в целом. Результат – это последствия деятельности, эффект от ее осуществления.

Следует отличать промежуточные результаты от конечных:

- промежуточные результаты (intermediate outcomes) – это результаты, которые, как ожидается, позволят получить конечный результат, но сами им не являются. Промежуточные результаты отражают объем оказанных услуг. В образовании примером показателя промежуточных результатов может быть - число учеников, которым предоставляются образовательные услуги по заданной программе.

- конечные результаты (end outcomes) – это то, что в конечном итоге требуется получить. Те результаты, которые имеют большое значение как для пользователя услугой, так и для всего населения, т.е. отражают общественно значимые социальные последствия.

Конечные результаты могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными. Например, планируемый итоговый результат школьного образования – общее повышение уровня образованности населения, помимо этого школьное образование призвано стимулировать экономическую деятельность. Так, долгосрочным результатом образовательных программ является рост экономической деятельности, а краткосрочным – общее повышение уровня образованности граждан. Однако данные о долгосрочных результатах не могут быть

² Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе: Пер. с англ. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2005.

получены достаточно быстро, чтобы служить ориентиром. Для создания стимулов к улучшению программы необходимо отслеживать краткосрочные конечные результаты.

Конечный результат – то, ради чего предоставляется услуга, польза от предоставленных услуг, как для их получателей, так и общества в целом. В свою очередь, качество предоставляемой услуги выступает одной из немаловажных характеристик конечного результата. Так, конечные результаты деятельности следует оценивать в зависимости от степени удовлетворения потребителей услуг ее качеством.

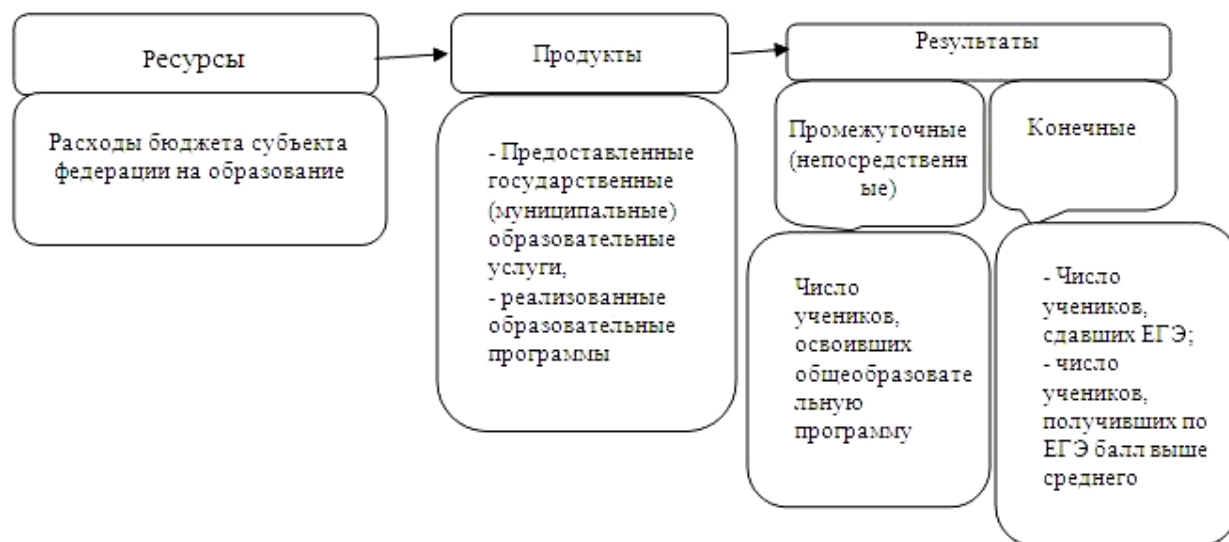


Рис.1 Схема последовательного достижения конечных результатов в общем образовании

Объективная оценка эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование невозможна без учета мнения населения. Г.П. Хатри отмечает, что «главным принципом при определении результатов является поиск элементов, которые имеют прямое отношение к населению в целом и значимы для них», удовлетворенность клиентов и является одним из таких элементов.

Мониторинг общественного мнения оценки эффективности расходов бюджетов субъектов федерации является важным критерием, позволяющим оценить достигнутый результат по следующим основаниям:

1. Решение приоритетных социально-экономических проблем на основе изучения мнения населения об оптимальности и эффективности бюджетных средств, выделяемых на конкретные виды государственных (муниципальных) услуг, усиливает значимость качественного планирования и исполнения бюджета, отвечающего требованиям конечных потребителей услуг.

2. Мониторинг общественного мнения выступает инструментом, позволяющим регулярно оценивать изменения, происходящие в обществе, позволяет наблюдать за реализацией и результатами бюджетной политики, проводимой органами власти на определенной территории.

3. Мониторинг общественного мнения, в конечном итоге, является действенной формой контроля за работой органов власти, а также позволяет учитывать интересы различных социальных групп населения, повышает эффективность бюджетной политики проводимой государством в области образования.

Таким образом, на основе мониторинга общественного мнения можно сделать определенные выводы относительно успешности проводимых преобразований с точки зрения пользователей услуг. Так, социологический опрос пользователей услуг позволяет получить информацию о конечных результатах и качестве услуг, в частности, можно получить данные об общей удовлетворенности услугами, оценку отдельных параметров качества услуг, и т.п. Однако при проведении мониторинга следует учитывать, что мнение население является в определенной степени субъективным, а критерии его оценки, могут быть подвержены колебаниям и воздействиям. Исключение представляет кабинетное исследование, которое предполагает анализ вторичной информации (статистика, аудиторские заключения, жалобы граждан на предоставление услуг и др.).

Подобные исследования необходимо проводить в максимально короткие сроки, это позволит минимизировать искажение данных, связанное с субъективными факторами. В случае если сроки опросов растянуты, то к окончанию опросов могут измениться внешние обстоятельства, которые повлияют на мнения респондентов.

На основе исследования мнения населения по вопросу оценки эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование можно сделать определенные выводы относительно успешности проводимой в этой области бюджетной политики с точки зрения пользователей услуг.

Следует заметить, что удовлетворенность потребителей услуг образования - выступает промежуточным результатом при оценке эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование.

4. Эффективность (или удельные затраты, продуктивность) (efficiency or unit-cost ratio) – соотношение объема ресурсов и объема продуктов или результатов, полученных от расходов бюджета субъекта федерации на образование.

При выборе показателей эффективности бюджетных расходов субъекта федерации на образование следует учитывать следующие критерии, которые должны быть присущи данным показателям:

- Показатель должен соотноситься с целями и задачами расходов бюджета субъекта федерации;
- Четкость и однозначность трактовки, простота в использовании и понимании;
- Сопоставимость – значения показателей должны быть сопоставимы во времени и позволять проводить сравнения между различными организациями и территориями;
- Экономическая целесообразность – стоимость разработки показателя должна быть разумной, т.е. выгода от использования показателя должна превышать затраты на сбор данных, их обработку, проверку и расчет показателя;
- Объективность – предполагает, что значение показателя могло быть проверено при независимом расчете;
- Статистическая надежность – значения показателя должны основываться на надежных системах сбора данных;
- Регулярность – отчетные данные для расчета показателя должны поступать на регулярной основе.

Показатели эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование могут быть рассчитаны как на основе показателей продукта, так и на показателях результата. Так, следует разделять показатели эффективности, рассчитанные на основе показателей продукта и результата, так как вопрос выбора между ними может оказать существенное влияние на достижение целей расходования бюджетных средств. Однако показатели конечного результата, являются подлинными показателями полезности затраченных ресурсов, поскольку конечный результат – это то ради чего предоставляется услуга, польза, которую получит человек и все население в результате предоставления государственной (муниципальной) образовательной услуги.

Для оценки эффективности расходов бюджетов субъектов Российской Федерации на образование мы предлагаем использовать методологический подход, в основе которого заложено использование системы показателей оценки непосредственных и конечных результатов: экономической эффективности, результативности, эффективности бюджетных расходов. Такой подход позволит связать произведенные расходы бюджетов субъектов федерации на образование с их отдачей, с их социальной и экономической эффективностью, обеспечить взаимосвязь между бюджетными расходами с достигнутыми результатами.

Экономическая эффективность может быть рассчитана двумя способами:

1. Отношение непосредственного результата к затратам;
2. Отношение затрат к непосредственному результату.

Первый способ является классическим. Второй же способ наиболее сопоставим с экономической эффективностью предоставления мер социальной поддержки населения, так как показывает фактические расходы на предоставление услуги одному получателю. По нашему мнению, расчет экономической эффективности как отношение затрат к непосредственным результатам - является наиболее удобным для восприятия.

Соответственно показатель экономической эффективности может рассчитываться следующим образом:

$$Ef = \frac{\text{Бюджетная услуга}}{\text{Стоимость программы}} = \frac{\text{Количество учащихся всего}}{\text{Затраты на обучение}} \quad (1)$$

где Ef – экономическая эффективность

Показатель экономической эффективности, рассчитанный по данной формуле, показывает величину расходов бюджета на предоставление образовательных услуг одному учащемуся.

Для оценки эффективности расходов бюджета на образование в качестве показателя результативности, используемого для расчета показателей эффективности, целесообразно выделить тот качественный показатель конечного результата бюджетных расходов на образование, который отражает цель финансирования системы образования.

Существует большое количество показателей результативности бюджетных расходов на образование. Так, для общеобразовательных учреждений показателями конечного результата деятельности являются, например, количество учеников, закончивших учебный год на «4» и «5», процент поступивших в вузы выпускников в первый год после окончания обучения. Однако для оценки эффективности расходов бюджета на образование целесообразно выделить один качественный показатель, который будет максимально отражать цель финансирования сферы образования – обеспечение населения качественным образованием современного уровня и выступать индикатором достижения цели. В международной и российской практике результаты тестирования, проводимые среди учащихся, используются для оценки степени достижения поставленных целей в общем образовании. В Российской Федерации применительно к системе общего образования таким показателем может выступать средний балл ЕГЭ по базовым предметам (русскому языку и математике).

Результативность представляет собой соотношение показателя конечного результата деятельности (общественно значимого результата деятельности) к непосредственным результатам деятельности.

Так, показатель результативности бюджетных расходов на образование или качества образовательного процесса можно рассчитать по следующей формуле:

$$P = \frac{\text{Количество учащихся, с результатами ЕГЭ выше среднего}}{\text{Количество учащихся всего}} \quad (2)$$

где P – показатель результативности бюджетных расходов

Результативность позволяет оценить достигает ли реально данная услуга своего предназначения.

Показатель эффективности бюджетных расходов представляет собой соотношение величины достигнутого конечного общественно значимого результата и величины затрат на его достижение.

$$E = \frac{\text{Количество учащихся, с результатами ЕГЭ выше среднего}}{\text{Затраты на обучение}} \quad (3)$$

где E – показатель эффективности бюджетных расходов

Между данными расчетными показателями имеется определенная зависимость, благодаря которой оценивается эффективность бюджетных расходов:

$$E = Ef \times P \quad (4)$$

Таким образом, эффективность расходов бюджета прямо пропорциональна их результативности. Это означает, что для повышения эффективности расходов бюджета необходимо рассматривать два направления:

1. При сохранении результативности неизменной - снижать расходы на предоставление услуг, при этом, не ухудшая качество;
2. При снижении экономической эффективности необходимо повышать результативность, т.е. повышать качество, не увеличивая расходы.

Следовательно, для повышения эффективности бюджетных расходов субъектов федерации необходимо предоставлять услуги или качественнее, или дешевле, или делать это комплексно.

Данные показатели оценки эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование по своей сути и являются составляющими компонентами эффективности: экономичности, производительности и результативности.

Внедрение подобной методики в процесс оценки эффективности и результативности бюджетных расходов субъектов на образование позволит анализировать динамику изменения эффективности и результативности, находить причины, влияющие на происходящие изменения, принимать своевременно соответствующие управленческие решения.

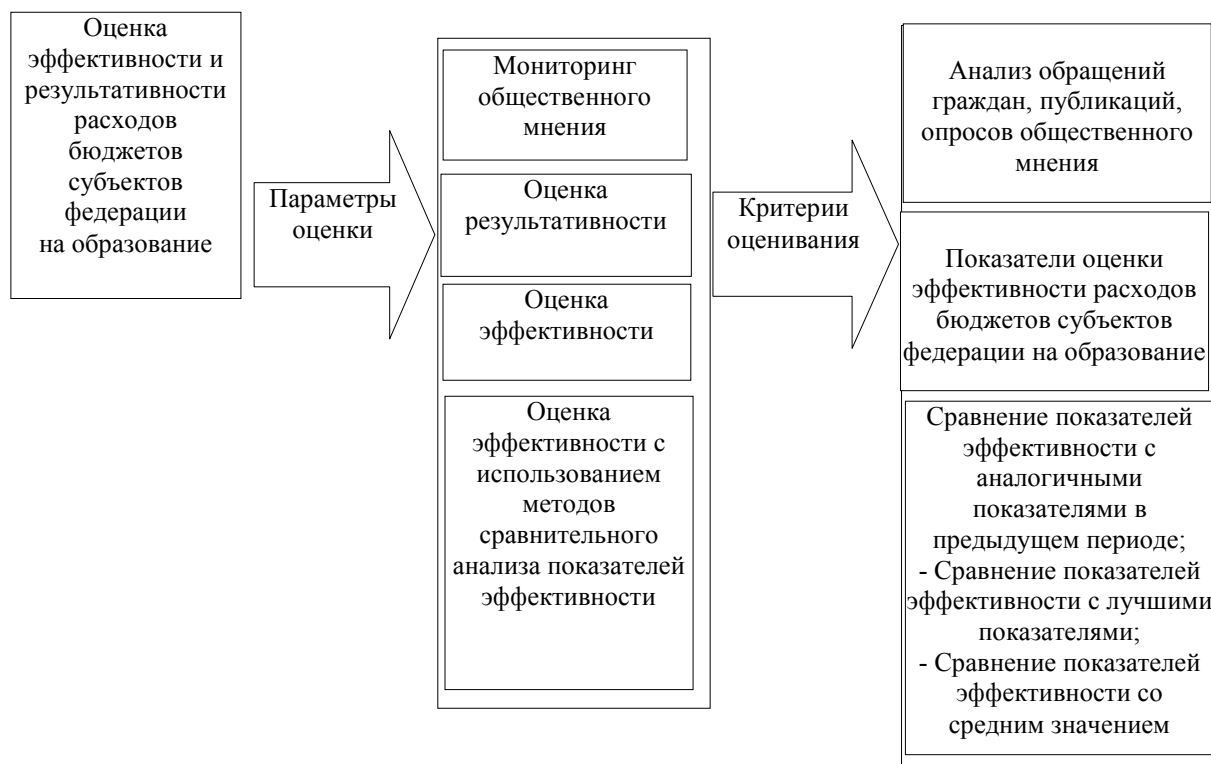


Рис.2. Модель оценки эффективности и результативности расходов бюджетов субъектов федерации на образование

Для субъектов федерации применимы методы оценки эффективности расходов бюджета, основанные на сравнительном подходе. Выделим три метода, по нашему мнению, наиболее приемлемые для оценки эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование:

-Сравнение показателей эффективности расходов бюджетов субъектов федерации на образование с аналогичными показателями в предыдущем периоде. Такое сопоставление позволит оценить изменение эффективности бюджетных расходов на образование, по сравнению с предыдущим периодом, а также изменения в динамике за ряд лет.

-Сравнение показателей эффективности расходов бюджета на образование конкретного субъекта федерации с лучшими значениями показателя эффективности среди всех, оцениваемых субъектов федерации. Такое сравнение позволит определить максимальный реально возможный показатель эффективности, и выявить регионы, в которых имеется очевидная неэффективность, а также стать стимулом повышения эффективности. Данный метод сравнения занимает важное место при анализе эффективности, поскольку позволяет оценить эффективность бюджетных расходов в статике и с реальным достижимым показателем, давая заинтересованным лицам, прежде всего участвующим в процессе принятия решений, сведения о существующих проблемах, помогая оценить их глубину и условия для их возможного преодоления.

На первый взгляд метод сравнения показателей эффективности расходов бюджета субъектов федерации на образование с лучшими показателями является достаточно простым. Однако применение данного метода сравнительного анализа может оказаться достаточно сложным по нескольким причинам. Во-первых, даже осознание своих недостатков по сравнению с лучшими не способно устранить сложности на пути осуществления мероприятий по повышению эффективности. Во-вторых, как правило, следует разрабатывать собственные пути повышения эффективности, т.к. простое копирование опыта «лучших» не всегда приводит к желаемым результатам. В-третьих, в государственном секторе цели деятельности определяются не конкуренцией между производителями и поведением потребителей, как в частном секторе, а являются результатом иного подхода.

-Сравнение показателей эффективности расходов бюджета на образование конкретного субъекта федерации со средним значением показателя эффективности расходов бюджета субъекта федерации на образование по всем регионам. Использование данного метода сравнительного анализа позволяет ранжировать субъекты федерации по критерию эффективности расходов бюджета на образование. В зависимости от

значения показателя субъекты федерации могут быть отнесены к группам: с низкой эффективностью, средней эффективностью, высокой эффективностью.

Отметим, что приведенные методы сравнительного анализа могут использоваться как для субъектов федерации, так и на уровне образовательных учреждений.

Таким образом, объективно оценить эффективность расходов бюджета субъектов федерации на образование возможно лишь при условии использования критериев и показателей эффективности, служащих, как для количественных, так и для качественных измерений. Такая система оценки эффективности бюджетных расходов субъектов федерации, несомненно, должна носить комплексный характер. Следует отметить, что процедуры оценки эффективности расходов бюджета не заменяют политических решений, а лишь служат источником информации для их принятия.

Список литературы

1. Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе: Пер. с англ. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2005. М. Robinson Performance-based Budgeting. CLEAR Training Materials. Manual. - Regional Centers for Learning on Evaluation and Results.

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Раевская С.В.

Московский Государственный университет приборостроения и информатики, г.Москва

Международные экономические отношения такие, как международная торговля товарами и услугами, международное научно-техническое и производственное сотрудничество, ведут к возникновению взаимных денежных отношений стран.

Валютными отношениями называется совокупность денежных отношений, определяющих платежно-расчетные операции между национальными хозяйствами. Для того, чтобы регулировать возникшие валютные отношения между странами необходима валютная система.

Под валютной системой понимается совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся между субъектами мирового хозяйства как следствие интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка, закрепленная в международных договорных и государственно-правовых нормах.

Основой валютной системы является валюта. Под валютой понимается денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара или услуги. По мере интернационализации хозяйственных связей формируются национальная, региональная и мировая валютные системы.

Первоначально возникла национальная валютная система, которая по сути является формой организации валютных отношений страны, сложившейся исторически и закрепленной национальным законодательством, а так же обычаями международного права. Под региональной валютной системой понимается организационно-экономическая форма отношений ряда государств в валютной сфере, направленных на регулирование колебаний курсов национальных валют а так же сохранение в регионе валютной стабильности. Мировая валютная система - это совокупность экономических отношений в мировой хозяйственной сфере, связанных с функционированием валюты.

Основной задачей мировой валютной системы является регулирование сферы международных расчетов для обеспечения устойчивого экономического роста и поддержания равновесия во внешнеторговом обмене. Основная цель этой системы заключается в обеспечении эффективности международной торговли товарами и услугами.

Для того, чтобы понять сущность международной валютной системы, необходимо рассмотреть ее элементы, ими являются:

- Международная ликвидность - совокупность всех платежных инструментов, которые могут быть использованы при валютных расчетах: золото, кредитные деньги (например, векселя, банкноты, чеки, депозиты и т.д.), а так же международные деньги (к примеру, евро, СДР и т.д.);
- Международные валютно-финансовые организации , обеспечивающие взаимодействие стран при решении международных валютных проблем, а так же способствующие стабилизации валют, созданию

системы платежей и расчетов. В числе главных организаций можно отметить Международный валютный фонд, Мировой банк и др.

- Валютный курс - количественное соотношение обмена одной национальной единицы на денежные единицы других стран.

- Валютные рынки - система механизмов, функционирование которых обеспечивает куплю-продажу национальных денежных единиц и иностранных валют для обслуживания международных платежей.

Для того, чтобы лучше проанализировать актуальные проблемы мировой валютной системы, а так же найти способы их решения, необходимо вернуться к истокам ее зарождения, рассмотреть этапы ее формирования. Необходимо заметить, что мировая валютная система в своем развитии прошла несколько стадий:

Первым этапом была Парижская валютная система (1816-1914 гг.).

В ее основу был положен золотомонетный стандарт (форма золотого стандарта, связанная с использованием золота и золотых монет в качестве денежного товара), который действовал с 1816 по 1914 г. Характерными признаками золотомонетного стандарта являются исчисление цен товаров в золоте, обращение золотых монет и их неограниченная чеканка государственными монетными дворами для любых владельцев, свободный обмен кредитных денег на золотые монеты по номиналу, отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота; обращение на внутреннем рынке наряду с золотыми монетами и банкнотами неполноценной разменной монеты и государственными бумажными деньгами с принудительным курсом. Парижская валютная система признала золото единственной формой мировых денег. Банки свободно меняли банкноты на золото. При этом в развитых странах законодательно фиксировался золотой паритет (соотношение денежных единиц различных стран по их официальному золотому содержанию). Он служил основой формирования будущих валютных курсов и был отменен МВФ в 1978 г. Постепенно наряду с золотом в международных расчетах стали использоваться доллары США и фунты стерлингов. Так появился золотодевизный стандарт, положенный в основу Генуэзской валютной системы.

Следующей ступенью в развитии МВС стала Генуэзская валютная система (1922-1944 гг.).

В основе данной системы лежал золотодевизный (золотовалютный стандарт) - форма золотого стандарта, предусматривающая обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта, и затем, на золото. При золотодевизном стандарте валюты одних стран попадали в зависимость от валют других стран, обесценивание которых вызвало неустойчивость подчиненных валют.

Третьим этапом развития мировой валютной системы стала Бреттон-Вудская валютная система (1944-1976 гг.).

Данная система очень интересна некоторыми особенностями, присущими ей: во-первых, золотодевизный стандарт существовал только для центральных банков, во-вторых, только доллар США обменивался на золото, т. е. в системе действовал золотодолларовый стандарт. Необходимо заметить основные принципы данной системы:

1. Сохранение функции мировых денег за золотом при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц (к примеру, доллара);
2. Обязательность обмена резервной валюты на золото иностранным правительственным учреждением и центральным банкам по официальному курсу (35 долларов США за тройскую унцию);
3. Взаимное приравнивание и обмен валют на основе согласованных с МВФ, выражаемых в золоте и долларах США валютных паритетов, которые должны быть стандартными;
4. Жесткая привязка валют к доллару (допустимое отклонение рыночных валютных курсов - не более 1%).

В 1969 г. МВФ были введены для расчетов специальные права заимствования (СДР) и золотодевизный стандарт был заменен стандартом СДР. В августе 1971 г. правительство США официально прекратило обмен золотых слитков на доллары.

Наконец, последним этапом в истории развития МВС признана Ямайская валютная система (1976 г. - по настоящее время) - современная международная валютная система, основанная на модели свободной конвертации валют, для которой характерно постоянное колебание обменных курсов. Ямайская система образовалась в 1976- 1978 годах как итог реорганизации Бреттон-Вудской валютной системы. Основные особенности и принципы:

1. Официально отменен золотой стандарт и золотые паритеты (отменена привязка валют к золоту как для внутренних, так и для международных операций);
2. Зафиксирована демонетизация золота: центральным банкам разрешается продавать и покупать золото как обычный товар по рыночным ценам;

3. Введена система СДР (специальные права заимствования), известные так же как «мировые деньги», используются для формирования валютных резервов. Эмиссию СДР осуществляет МВФ. В функции СДР также входит регулирование платежных балансов и соизмерение стоимости национальных валют;

4. Помимо СДР, резервными валютами официально были признаны доллар США, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, марка ФРГ, французский франк (последние две трансформировались в евро);

5. Установлен режим свободно плавающих валютных курсов: их котировка формируется на валютном рынке на основе спроса и предложения;

6. Государства могут самостоятельно определять режим формирования валютного курса.

Главным практическим значением новой системы стал отказ от фиксированных валютных курсов, в основе которых лежало золотое содержание валют, к плавающим валютным курсам. Таким образом, рынок золота из основного денежного рынка превратился в разновидность товарного рынка.

Проанализировав фазы развития мировой валютной системы, можно сделать вывод, что за свою историю она претерпела множество кардинальных изменений, которые безусловно нашли свое отражение в развитии мировой экономики, а так же товарно-денежных отношений.

Сегодня мировая валютная система обеспечивает международное движение товаров, услуг и капиталов. Поэтому и эффективность функционирования мировой валютной системы следует оценивать исходя из позитивных или негативных процессов в мировой экономике.

Необходимо заметить, что мировая валютная система последние десятилетия функционирует недостаточно эффективно. В первую очередь это происходит за счет ее нестабильности, следствием этого является замедление темпов развития международных экономических отношений в целом, что и определяет необходимость реформирования мировой валютной системы.

Анализируя историческое развитие мировой валютной системы, становится ясно, что причиной недостаточной эффективности современной мировой валютной системы во многом стала реорганизация Бреттон - Вудской валютной системы, закрепленная Ямайскими соглашениями. Обращаясь к упомянутым документам, отметим, что основополагающими в них являются два элемента:

1) Вытеснение золота из международных расчетов и выдвижение на роль мировых денег СДР и отдельных национальных валют;

2) Право стран - членов МВФ выбирать режим валютного курса, что фактически узаконило плавающие валютные курсы. Соответственно произошел переход от золотовалютного стандарта к валютному, а фактически, к долларовому, потому что данная валюта используется в большинстве мировых расчетов между странами. Возникает вопрос: хорошо это или плохо?

Становится очевидным факт, что таким образом мировая валютная система была поставлена в зависимость от денежно-кредитной политики США. При этом отсутствуют какие-либо серьезные ограничители для финансовых институтов США при проведении ими внутренней денежной политики (например, проведение дополнительной денежной эмиссии, которая фактически происходит бесконтрольно, выпускаемый доллар ничем не обеспечен). Ранее твердые золотые паритеты служили одним из сдерживающих факторов роста денежной массы и темпов инфляции. В настоящее время использование плавающих курсов валют не дает автономии при проведении экономической политики в отдельных государствах и не устраняет перенос инфляции из одних стран в другие. Кроме того, плавающие курсы реагируют, к примеру, на разницу в процентных ставках и другие факторы экономического и платежного характера. Так же в условиях плавания курсов значительно возрос валютный риск и значительно повысилась доля спекулятивных операций на валютном рынке. Таким образом, проблемы реформирования мировой валютной системы в значительной степени связаны с реализацией вышеупомянутых положений Ямайских соглашений. На мой взгляд, если рассматривать варианты реформирования мировой валютной системы, то они должны предусматривать использование новых международных ликвидных средств в качестве мировых денег и отход от свободного плавания валют. К примеру, можно рассмотреть вариант создания трехполюсной (поливалютной) валютной системы - т. е. возрождение золотовалютного стандарта, опирающегося на три ключевые валюты - американский доллар, японскую иену и евро. В этой системе предпочтение должно быть отдано фиксированным, но периодически регулируемым в зависимости от состояния мировой экономики валютным курсам, поскольку данный режим будет удобен для международной торговли. Согласно этому проекту, золото должно играть роль всеобщего эквивалента на основе его рыночной цены.

По мнению многих западных экономистов, восстановление конверсии в золото, является эффективным средством стабилизации международных валютно-кредитных отношений, сдерживанию роста инфляции, безработицы, а так же решению многих сопутствующих указанным экономическим проблемам.

Кроме того, анализируя нынешние процессы, происходящие в мировой валютной системе, на мой взгляд, становится очевидным факт, что новая мировая валютная система должна удовлетворять следующим условиям:

- Ее функционирование не должно зависеть от каких-либо финансовых институтов отдельных стран;
- Она должна содействовать эффективному проведению международных торгово-экономических отношений;
- Она должна способствовать выравниванию дисбалансов, возникающих в мировой экономике.

Таким образом, реорганизованная мировая валютная система станет одним из главных регуляторов международных расчетов, обеспечит эффективность международной торговли, обеспечивая тем самым устойчивый экономический рост стран.

Однако, современная МВС не выступает как некая обособленная система, а формируется исходя из взаимосвязи и взаимодействия национальных и международных валютных систем. С ростом интернационализации хозяйственной жизни, грани между этими валютными системами постепенно стираются. Это ведет к тому, что сбой отдельной национальной валютной системы может оказать негативное воздействие на региональные и мировую валютные системы (примером могут служить события в России 1998 года), кроме того, реформирование региональной валютной системы ведет к серьезным переменам как в национальных системах стран, так и в мировой валютной системе в целом (к примеру, введение в странах ЕВС валюты евро). Поэтому каждой стране необходимо проводить четкую, обдуманную политику в отношении своих национальных и региональных валютных систем, их действия должны быть направлены на укрепление курса национальной валюты, а так же созданию четких условий ее конвертируемости, на регулирование международной валютной ликвидности страны, созданию специальных структур и органов власти, управляющих и регулирующих валютные отношения страны, а так же проведение других мероприятий, сопутствующих укреплению валютных систем страны.

Таким образом, современная мировая валютная система, на мой взгляд, нуждается в реорганизации и пересмотре, та как прослеживается ряд ее особенностей, мешающих выполнению ее главной задачи - повышению эффективности международной торговли товарами и услугами между странами. Кроме того, странам нельзя забывать и о четком регулировании национальных и региональных валютных систем, так как они являются неотъемлемой частью МВС, неразрывно связаны с ней, и ухудшение ситуации в одной системе неуклонно ведет к появлению дисбаланса в другой.

Список литературы

1. Алексеев В.А. "Мировая валютная система: Конспект лекций"-СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.-32с.
2. Гусаков Н.П. "Международные валютно-кредитные отношения" - учебник для вузов, 2 изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 312с.
3. Платонова И.Н., Наговицын А.Г., Коротченя В.М. "Перестройка мировой валютной системы и позиция России" - М.: Книжный дом "ЛИБРКОМ", 2009.-240с.
4. Смыслов Д.В. "Тенденции в эволюции международной валютной системы" - статья, ежемесячный теоретический научно-практический журнал "Деньги и кредит", М.: Изд-во "Полиграфический комплекс ТОЧКА", 2013.-77с.
5. Струк Т.М. "Концепции реформирования мировой валютной системы" -статья, ежемесячный теоретический научно-практический журнал "Деньги и кредит", М.: Изд-во "Полиграфический комплекс ТОЧКА", 2010.-57с.

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ФИРМЫ

Васильев В.Д., Васильев Е.В.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

«И чем больше знаешь, тем меньше во всём смысла»
(М.Веллер)

Аннотация

В статье рассмотрены основные доминирующие теоретико-эмпирические подходы, включая методологию ММ, к определению оптимальной (рациональной) структуры капитала фирмы. Принципиальное

отличие авторской концепции заключается в том, что проблема оптимизации структуры капитала представляется в виде решения обобщенной многокритериальной экономико-математической модели. Кластеры критериев как функционального, так и регрессионного форматов могут отражать содержательно-целевые мотивации стейкхолдеров и учитывать все современные тренды в финансовой парадигме. Система ограничений позволяет формулировать любые рациональные требования к структуре капитала, которая рассматривается в широком аспекте – с выделением основных типов активов и пассивов в их различных концептуальных смыслах.

Ключевые слова

Гипотезы, концепции, теории, факторы структуры капитала фирмы, кластер критериев оптимальности, многокритериальная постановка оптимизационной задачи.

Введение в проблему

Определение эффективной (рациональной, оптимальной, наилучшей) структуры капитала является одной из важнейших, престижных, изощренных теоретических и практических проблем корпоративных финансов, так как детерминируется системным и пересекающимся друг с другом множеством нетривиальных и любопытных задач. Они имеют значимость как сами по себе, так и в той или иной степени комплементарности. Наиболее важные и яркие из них следующие: средневзвешенные цена и доходность капитала, финансовая устойчивость и ликвидность, модели рейтингов и экономико-финансовые потенциалы, справедливая рыночная цена бизнеса и финансовых активов, денежные потоки, эмиссия ценных бумаг, кредитование, дивидендная политика, прогнозирование капитала внешних заимствований, финансовые и операционные риски, эффективность финансовых стратегий по управлению капиталом.

Не отвлекаясь на некоторые второстепенные и схоластические детали, аспекты, особенности и нюансы (например, всегда ли рынок эффективен, а если иногда, то когда; пропорции капитала должны быть статичными или динамичными, балансовыми или рыночными etc), авторы имеют пессимистические основания полагать, что, несмотря на многочисленные фундаментальные работы, проблема определения оптимальной структуры капитала (the theory of capital structure) остается всё ещё недостаточно изученной, проработанной и нечеткой.

В проблематике задач, связанных со структурой капитала фирмы, следует понимать, что в базисе лежит балансовое уравнение:

$$A=(E+D),$$

где A – (Assets) – валюта баланса; E – (Equity) – собственный капитал; D – (Debt) – заемный капитал.

В связи с этим под канонической структурой капитала по умолчанию понимается нормализованное уравнение:

$$\frac{A}{A} = \left(\frac{E}{A} + \frac{D}{A} \right) = \left(\frac{E}{E+D} \right) + \left(\frac{D}{E+D} \right) = 1,$$

где $\left(\frac{D}{E+D} \right)$ и $\left(\frac{E}{E+D} \right)$ – доля соответственно собственного и заемного капитала в общем объеме капитала (валюте баланса); эти доли капиталов и есть та самая структура.

В некоторых случаях под структурой капитала объявляется одна из схем так называемого финансового левериджа (риска):

$$Risk = FL = DFL = \frac{D}{E} = \left(\frac{\frac{D}{E+D}}{\frac{E}{E+D}} \right),$$

где DFL – Degree of Financial Leverage – оценка уровня финансового риска через соотношение долей заемного и собственного капиталов.

Из представленных пассажей следует, что за основу термина структура капитала положено условие равенства единице неотрицательных долей заемного и собственного капиталов. Заметим, что при заданном (известном, комфортном, рыночном etc) значении DFL доли капиталов определяются из выражений:

$$\left(\frac{E}{E+D} \right) = \left(\frac{1}{1+DFL} \right); \left(\frac{D}{E+D} \right) = \left(\frac{DFL}{1+DFL} \right).$$

Исследования по структуре капитала (точнее по структуре и цене) сводятся в большинстве случаев к рассмотрению многочисленных регрессионных моделей, устанавливающих степень влияния тех или иных факторов (из стандартного набора) на структуру капитала в формате DFL . В результате многолетних,

обширных и массовых усилий теоретиков и практиков от финансового менеджмента были получены и детально исследованы на корректность, адекватность, универсальность разнообразные гипотезы, теории (концепции), модели и схемы, прекрасно препарированные и пространно показанные в обзорах [1,6-8,12,14,15].

Хотя, в принципе, эти направления исследований в контексте настоящей статьи не являются для нас существенно необходимыми и определяющими, приведем их краткое содержательное обозрение.

Гипотезы

О издержках администрирования (агентские затраты); о сигналах качества фирмы и ее ликвидности; о налоговых ставках; о соответствии сроков получения пассивов и использования активов; о специфике страны.

Как видим (и как следует из указанных выше обзоров), эти так называемые гипотезы банально и однообразно-монотонно сводятся к эмпирическому выявлению доминирующих факторов по степени влияния на DFL. Любопытно, можно ли особенно продвинутым считать полученный результат, когда тестирование этих удивительных гипотез позволило все факторы застенчиво разделить на условные экзогенные и эндогенные [14, с.433]?

Аналогичным образом формируются и теории (концепции) о структуре капитала, где каждой теории снова уныло и меланхолически предлагается меню в виде набора определенных факторов – показателей (аналитических коэффициентов), обычно используемых для оценки финансового состояния фирмы.

Концепции-теории

Концепция компромисса (pro&contra E&D) – the Trade-off Theory – к основным факторам относит риск вероятности банкротства, некую разумную степень леввериджности, агентские издержки, затраты банкротства, предельные налоговые выгоды, ситуации финансовой неустойчивости, защиту интересов кредиторов (ранее все эти элементы высокопарно именовались гипотезами).

Концепция иерархии источников финансирования (теория порядка «клевания») – the Pecking Order Theory – к определяющим факторам также скромно относит коэффициенты доходности и рыночной активности, финансовую активность, волатильность доходов, размер предприятия, предпочтительность внутренних источников финансирования.

Концепция неполноты и асимметрии информации – это практически предыдущая теория с некоторыми терминологическими отличиями – на первом месте нераспределённая прибыль, а на последнем – дополнительная эмиссия акций.

Концепция поведенческого отслеживания рынка – the Market Timing Theory – выделяет оценку стоимости акций на рынке, изменение цен акций, финансовый дефицит. Также она носит название сигнальной теории для финансового рынка (Джозеф Стиглиц, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г.).

Концепция синхронизации структуры капитала – к основным факторам относит или переоценку, или недооценку курсовых стоимостей акций. Легко показать, что она представляет слабую модификацию предыдущей.

Концепция влияния интеллектуального капитала к определяющим факторам относит учет интересов и рисков всех участников, игроков, стейкхолдеров.

Концепция целевой структуры капитала предлагает обратить внимание на следующие факторы: сложившиеся рыночные пропорции, фундаментальные характеристики фирм, тенденции и тренды других компаний, предпочтения стейкхолдеров.

И это, кажется, на обширной эмпирической базе почти весь конспективный обзор-дайджест, оставляющий какой-то странный привкус игрушечности, кукольности, инфантильности, «неуклюжести» как результата бесплодных попыток раскрыть некую тайну или расшифровать сакральный текст. Удивительный алогизм: такие сложные математико-статистические, корреляционно-регрессионные методы плохо согласуются с той удивительной скромностью, банальностью и лапидарностью выводов, вытекающих из уже упомянутых многочисленных публикаций финансовых гуру.

Вместе с тем финансовые хроники особо выделяют первую основополагающую (архетипичную) фундаментальную теорию – утонченную ММ [9]. Однако, и эту замечательную классическую теорию ММ Ф. Модильяни – М. Миллера (Franco Modigliani, Нобелевский лауреат 1985 г., Merton H. Miller, Нобелевский лауреат 1990 г.), опирающуюся на систему допущений эффективного рынка (в сильной форме) и состоящую из трех теорем (одна из которых представляет дивиденд – парадокс), можно также смело полагать не более чем некоторой моделью условного финансового рынка (о дивный новый идеальный мир ММ), весьма далекого от реального, прикладного и не такого гуманного бизнеса. Теория ММ, безусловно, inferнально интеллектуальна, изящна, изысканна, креативна, но привлекательна, скорее, только для редких воодушевленных научных патрициев и высоконаучных пикейных джентльменов с запредельными индексами Хирша, чем для массовки практикующих топ-менеджеров, весьма далеких от тех вымышленных персонажей

благородных агентов, все усилия которых сводятся к управлению, максимизирующему во времени не только цену фирмы, но и благосостояние её собственников (value based management).

Обобщая, можно достаточно уверенно и доказательно утверждать, что практически все эти геронтологические теории (гипотезы, концепции) обладают удивительно совпадающими и объединяющими признаками (особенностями):

1) сводятся к увлекательному составлению комбинаций финансовых пазлов – факторов, количество которых может быть сколь угодно разнообразным в содержательном и количественном смыслах; к играм в финансовый бисер; к художественной лепке финансовых куличей теоретизирующими эстетами;

2) структура капитала фирмы рассматривается исключительно в виде $DFL=(D/E)$, то есть рычажно-левериджного конструкта – мультипликатора;

3) научные бестселлеры, исследуя проблему оптимизации структуры капитала, в абсолютном большинстве не приводят аналитических критериев оптимальности (исключение – это формализованный WACC и неформализованные следствия из него), ограничиваясь декларациями и условными примерами, не показывают даже простейшие варианты системы ограничений, отражающей основные принципы финансирования и кредитования, а также интересы участников, стейкхолдеров.

Не вызывает сомнения (у нас), что проблематика структуры капитала является инфернально – метафизической, сопровождая эволюцию человечества в области денежно – финансовых отношений [5], остается актуальной и востребованной, интересной как сибаритствующим и резонерствующим на разнообразных экономических форумах профессиональных ученых, современных финансовых жрецов – авгуров и пифий, так и многочисленным офисным обитателям в виде финансовых топ-менеджеров и бизнес-аналитиков.

Вместе с тем, по умолчанию, мы скромно полагаем, что наши исследования, обладая определенной научной новизной, позволяют достичь поставленную цель – показать внятную в строго структурированном формате многокритериальную экономико-математическую модель, синтезирующую различные научные направления и позволяющую практикующим топ-менеджерам усиливать степень аналитичности и объективности обоснования принимаемых решений.

В обобщенном представлении многокритериальная модель имеет вид [2,4,13]:

$$\begin{cases} F_l(d) \rightarrow \max_{d \in S}, l \in L_1; \\ F_l(d) \rightarrow \min_{d \in S}, l \in L_2, \end{cases}$$

где L_1, L_2 – подмножества номеров критериев оптимальности, которые соответственно максимизируются и минимизируются ($L_1 \cap L_2 = \emptyset$), и отражают разнообразие концептуальных и содержательных критериальных смыслов инвесторов, игроков, трейдеров, стейкхолдеров, ЛПР;

S – система ограничений, условий, требований, которым структура капитала должна удовлетворять.

Ниже показан неполный, но достаточно обширный массив критериев оптимальности, распределенных по выделенным нами кластерам, а также вполне рациональная система ограничений.

Принятые обозначения

Для постановки оптимизационной многокритериальной задачи расчета структуры капитала фирмы введем следующие обозначения.

$j = \overline{1, m}$ – номера (виды) источников капитала фирмы (пассивы);

$i = \overline{1, n}$ – номера (виды) направления размещения капитала фирмы (активы);

K_j – значение капитала по j -му источнику (пассиву);

K_i – значение капитала, размещенного по i -му направлению (активу);

B – валюта баланса фирмы;

$$B = \left(\sum_{i=1}^n K_i ; \sum_{j=1}^m K_j \right);$$

$d_i = \frac{K_i}{B}$ – доля (элемент структуры) капитала фирмы, размещенная по i -му направлению (в A_i , $i = \overline{1, n}$);

);

$d_j = \frac{K_j}{B}$ – доля (элемент структуры) капитала фирмы, приходящаяся на j -ый источник (из Π_j , $j = \overline{1, m}$);

$$d^A \in S^A : \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n d_i = 1; \\ d_i \geq 0, i = \overline{1, n}; \end{array} \right. d^H \in S^H : \left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m d_j = 1; \\ d_j \geq 0, j = \overline{1, m}; \end{array} \right.$$

C_j – цена единицы капитала (после налогообложения) j -го источника;

q_i – доходность единицы капитала (после налогообложения) i -го актива;

$U_i(d_i)$, $U_j(d_j)$ – полезность, получаемая соответственно от i -го актива и j -го пассива, если их доли (d_i, d_j);

Y_i , Y_j – целевые (требуемые, прогнозные, комфортные) значения соответственно долей i -го актива и j -го пассива;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная цена капитала;

WAPC (Weighted Average Profitableness of Capital) – средневзвешенная доходность капитала;

CEVAC (Concerning Economic Value Added of Capital) – относительная экономически добавленная стоимость капитала;

WAUC (Weighted Average Usefulness of Capital) – средневзвешенная полезность капитала;

WAECE (Weighted Average Entropy of Capital) – средневзвешенная энтропия капитала (по модели К. Шеннона);

$F(d, Y)$ – принятая модель расстояния (отклонения) расчетной структуры капитала ($d \in S$) от целевой (Y);

$(0 \leq \lambda \leq 1)$ – соответственно степень приоритета (ценности оценок активов и пассивов);

S – заданная (рекомендуемая, принятая) общая система ограничений, которой должна удовлетворять любая структура капитала.

Кластеры критериев

Приведем некоторые кластеры (группы, классы) функциональных критериев оптимальности в формате доминирования структуры капитала. Заметим, что эти критерии имеют прозрачные содержательные смыслы и не требуют дополнительных комментариев, кроме тех случаев, когда это действительно необходимо.

Кластер 1. Цена и доходность капитала

$$\begin{aligned} F_1(d) &= C_k(d) = WACC(d) = \sum_{j=1}^m C_j d_j \rightarrow \min_{d \in S}; \\ F_2(d) &= q(d) = WAPC(d) = \sum_{i=1}^n q_i d_i \rightarrow \max_{d \in S}; \\ F_3(d) &= CEVAC(d) = \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n q_i d_i - \sum_{j=1}^m C_j d_j \\ \lambda \sum_{i=1}^n q_i d_i - (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m C_j d_j \end{array} \right\} \rightarrow \max_{d \in S}; \\ F_4(d) &= \left\{ \begin{array}{l} \frac{F_2(d)}{F_1(d)} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i d_i}{\sum_{j=1}^m C_j d_j} \rightarrow \max_{d \in S}; \\ \frac{F_1(d)}{F_2(d)} = \frac{\sum_{j=1}^m C_j d_j}{\sum_{i=1}^n q_i d_i} \rightarrow \min_{d \in S}; \end{array} \right. \end{aligned}$$

$$F_5(d) = \begin{cases} \frac{\min_{1 \leq i \leq n} q_i d_i}{\max_{1 \leq j \leq m} C_j d_j} \rightarrow \max; \\ \frac{\max_{1 \leq j \leq m} C_j d_j}{\min_{1 \leq i \leq n} q_i d_i} \rightarrow \min; \end{cases} \quad d \in S$$

Кластер 2. Полезность капитала

$$F_6(d) = WAUC(d) = \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i + \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j}{\lambda \sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i + (1-\lambda) \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_7(d) = \min \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i}{\sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_8(d) = \min \left\{ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i}{(1-\lambda) \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_9(d) = \min \left\{ \frac{\min_{1 \leq i \leq n} U_i(d_i) d_i}{\min_{1 \leq j \leq m} U_j(d_j) d_j} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_{10}(d) = \min \left\{ \frac{\lambda \min_{1 \leq i \leq n} U_i(d_i) d_i}{(1-\lambda) \min_{1 \leq j \leq m} U_j(d_j) d_j} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_{11}(d) = \frac{F_6(d)}{F_1(d)} = \left\{ \frac{\frac{\sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i + \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j}{\sum_{j=1}^m C_j d_j}}{\frac{\lambda \sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i + (1-\lambda) \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j}{\sum_{j=1}^m C_j d_j}} \right\} \rightarrow \max; \quad d \in S$$

$$F_{12}(d) = \frac{F_8(d)}{F_1(d)} = \left\{ \frac{\min \left\{ \begin{array}{l} \lambda \sum_{i=1}^n U_i(d_i) d_i \\ (1-\lambda) \sum_{j=1}^m U_j(d_j) d_j \end{array} \right\}}{\sum_{j=1}^m C_j d_j} \right\} \rightarrow \max_{d \in S};$$

$$F_{13}(d) = \frac{F_9(d)}{F_1(d)} = \left\{ \frac{\min \left\{ \begin{array}{l} \lambda \min_{1 \leq i \leq n} U_i(d_i) d_i \\ (1-\lambda) \min_{1 \leq j \leq m} U_j(d_j) d_j \end{array} \right\}}{\max_{1 \leq j \leq m} C_j d_j} \right\} \rightarrow \max_{d \in S}.$$

Кластер 3. Энтропия капитала

$$F_{14}(d) = WAEC(d) = \left\{ \begin{array}{l} \left(-\sum_{i=1}^n d_i \log_2 d_i - \sum_{j=1}^m d_j \log_2 d_j \right) \\ \lambda \left(-\sum_{i=1}^n d_i \log_2 d_i \right) + (1-\lambda) \left(-\sum_{j=1}^m d_j \log_2 d_j \right) \end{array} \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$F_{15}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} -\sum_{i=1}^n d_i \log_2 d_i \\ -\sum_{j=1}^m d_j \log_2 d_j \end{array} \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$F_{16}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \left(-\sum_{i=1}^n d_i \log_2 d_i \right) \\ (1-\lambda) \left(-\sum_{j=1}^m d_j \log_2 d_j \right) \end{array} \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$F_{17}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \max_{1 \leq i \leq n} (-d_i \log_2 d_i) \\ \max_{1 \leq j \leq m} (-d_j \log_2 d_j) \end{array} \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$F_{18}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \max_{1 \leq i \leq n} (-d_i \log_2 d_i) \\ (1-\lambda) \max_{1 \leq j \leq m} (-d_j \log_2 d_j) \end{array} \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

Кластер 4. Расстояние от целевой структуры капитала

$$F_{19}(d, y) = R(d, y) = \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k + \sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k \\ \lambda \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k + (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{20}(d, y) = \max \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k \\ \sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{21}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k \\ (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{22}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \max_{1 \leq i \leq n} |d_i - y_i|^k \\ \max_{1 \leq j \leq m} |d_j - y_j|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{23}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \max_{1 \leq i \leq n} |d_i - y_i|^k \\ (1 - \lambda) \max_{1 \leq j \leq m} |d_j - y_j|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{24}(d) = \left\{ \begin{array}{l} \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{d_i - y_i}{d_i + y_i} \right|^k + \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \left| \frac{d_j - y_j}{d_j + y_j} \right|^k \\ \lambda \sum_{i=1}^n \left| \frac{d_i - y_i}{d_i + y_i} \right|^k + \frac{1 - \lambda}{m} \sum_{j=1}^m \left| \frac{d_j - y_j}{d_j + y_j} \right|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{25}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{d_i - y_i}{d_i + y_i} \right|^k \\ \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \left| \frac{d_j - y_j}{d_j + y_j} \right|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{26}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \frac{1}{n} \max_{1 \leq i \leq n} \left| \frac{d_i - y_i}{d_i + y_i} \right|^k \\ \frac{1}{m} \max_{1 \leq j \leq m} \left| \frac{d_j - y_j}{d_j + y_j} \right|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{27}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \frac{\lambda}{n} \max_{1 \leq i \leq n} \left| \frac{d_i - y_i}{d_i + y_i} \right|^k \\ \frac{1 - \lambda}{m} \max_{1 \leq j \leq m} \left| \frac{d_j - y_j}{d_j + y_j} \right|^k \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \\ \{k \geq 1\} \end{array}$$

$$F_{28}(d) = \left\{ \begin{array}{l} \frac{\sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2 + \sum_{j=1}^m (d_j - y_j)^2}{\sum_{i=1}^n d_i^2 + \sum_{i=1}^n y_i^2 + \sum_{j=1}^m d_j^2 + \sum_{j=1}^m y_j^2} \\ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2 + (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m (d_j - y_j)^2}{\lambda (\sum_{i=1}^n d_i^2 + \sum_{i=1}^n y_i^2) + (1 - \lambda) (\sum_{j=1}^m d_j^2 + \sum_{j=1}^m y_j^2)} \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{array}{l} \{d \in S\} \end{array}$$

$$F_{29}(d) = \left\{ \left(\frac{\max \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2}{\sum_{j=1}^m (d_j - y_j)^2} \right\}}{\min \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n y_i^2}{\sum_{j=1}^m y_j^2} \right\}} \right) \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$\left(\frac{\max \left\{ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2}{(1 - \lambda) \sum_{j=1}^m (d_j - y_j)^2} \right\}}{\min \left\{ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n y_i^2}{(1 - \lambda) \sum_{j=1}^m y_j^2} \right\}} \right)$$

$$F_{30}(d) = \left\{ \left(\frac{\max \left\{ \frac{\max_{1 \leq i \leq n} (d_i - y_i)^2}{\max_{1 \leq j \leq m} (d_j - y_j)^2} \right\}}{\min \left\{ \frac{\min_{1 \leq i \leq n} y_i^2}{\min_{1 \leq j \leq m} y_j^2} \right\}} \right) \right\} \rightarrow \min_{d \in S};$$

$$\left(\frac{\max \left\{ \frac{\lambda \max_{1 \leq i \leq n} (d_i - y_i)^2}{(1 - \lambda) \max_{1 \leq j \leq m} (d_j - y_j)^2} \right\}}{\min \left\{ \frac{\lambda \min_{1 \leq i \leq n} y_i^2}{(1 - \lambda) \min_{1 \leq j \leq m} y_j^2} \right\}} \right)$$

$$F_{31}(d) = \left\{ \frac{\frac{\sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k + \sum_{j=1}^m |d_i - y_i|^k}{\sum_{i=1}^n |d_i + y_i|^k + \sum_{j=1}^m |d_i + y_i|^k}}{\frac{\lambda \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k + (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_i - y_i|^k}{\lambda \sum_{i=1}^n |d_i + y_i|^k + (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_i + y_i|^k}} \right\} \rightarrow \min_{\substack{d \in S \\ k \geq 1}};$$

$$F_{32}(d) = \left\{ \left(\frac{\max \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k}{\sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k} \right\}}{\min \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n |d_i + y_i|^k}{\sum_{j=1}^m |d_j + y_j|^k} \right\}} \right) \right\} \rightarrow \min_{\substack{d \in S \\ k \geq 1}};$$

$$\left(\frac{\max \left\{ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n |d_i - y_i|^k}{(1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_j - y_j|^k} \right\}}{\min \left\{ \frac{\lambda \sum_{i=1}^n |d_i + y_i|^k}{(1 - \lambda) \sum_{j=1}^m |d_j + y_j|^k} \right\}} \right)$$

$$F_{33}(d) = \left\{ \left(\frac{\max \left\{ \frac{\max_{1 \leq i \leq n} |d_i - y_i|^k}{\max_{1 \leq j \leq m} |d_j - y_j|^k} \right\}}{\min \left\{ \frac{\min_{1 \leq i \leq n} |d_i + y_i|^k}{\min_{1 \leq j \leq m} |d_j + y_j|^k} \right\}} \right) \right\} \rightarrow \min_{\substack{d \in S \\ k \geq 1}};$$

$$\left(\frac{\max \left\{ \frac{\lambda \max_{1 \leq i \leq n} |d_i - y_i|^k}{(1 - \lambda) \max_{1 \leq j \leq m} |d_j - y_j|^k} \right\}}{\min \left\{ \frac{\lambda \min_{1 \leq i \leq n} |d_i + y_i|^k}{(1 - \lambda) \min_{1 \leq j \leq m} |d_j + y_j|^k} \right\}} \right)$$

$$F_{34}(d) = \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) + \sum_{j=1}^m (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \\ \lambda \sum_{i=1}^n (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) + (1 - \lambda) + \sum_{j=1}^m (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{cases} d \in S \\ K \geq 1 \\ \mu > 1 \end{cases}$$

$$F_{35}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) \\ \sum_{j=1}^m (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{cases} d \in S \\ K \geq 1 \\ \mu > 1 \end{cases}$$

$$F_{36}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \sum_{i=1}^n (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) \\ (1 - \lambda) \sum_{j=1}^m (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{cases} d \in S \\ K \geq 1 \\ \mu > 1 \end{cases}$$

$$F_{37}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \max_{1 \leq i \leq n} (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) \\ \max_{1 \leq j \leq m} (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \end{array} \right\} \rightarrow \min; \begin{cases} d \in S \\ K \geq 1 \\ \mu > 1 \end{cases}$$

$$F_{38}(d) = \max \left\{ \begin{array}{l} \lambda \max_{1 \leq i \leq n} (\mu^{|d_i - y_i|^K} - 1) \\ (1 - \lambda) \max_{1 \leq j \leq m} (\mu^{|d_j - y_j|^K} - 1) \end{array} \right\} \rightarrow \min. \begin{cases} d \in S \\ K \geq 1 \\ \mu > 1 \end{cases}$$

Система ограничений

Как один из вариантов субъективно-бесконечных требований и ограничений к общей структуре $d \in S$, отражающей требования по условиям ликвидности и финансовой устойчивости, приведем, например, следующий.

$$d = (d^A; d^B) \in S \left\{ \begin{array}{l} d^A \in S^A; \\ d^B \in S^B; \\ \frac{d_{K_{об}}}{d_{K_{тек.об.}}} \geq 2 (\text{общая ликвидность}); \\ \frac{d_{K_{пост}} - d_{K_{внеоб.}}}{d_{K_{об}}} \geq 0,4 (\text{финансовая маневренность}); \\ \frac{d_{K_{пост}}}{d_{K_{осн}}} \geq 0,7 (\text{финансовая устойчивость}); \\ \frac{d_{K_{об}} - d_{K_{тек.об.}}}{d_{K_{МПЗ}}} \geq 0,6 (\text{обеспеченность } K_{МПЗ}); \\ \frac{d(D)}{d(E)} = DFL(d) \leq DFL_{пред.} (\text{финансовый риск}), \end{array} \right.$$

где $K_{об}, K_{тек.об.}, K_{пост.}, K_{внеоб.}, K_{осн.}, K_{МПЗ}$ – соответственно капиталы: оборотный, текущих обязательств, постоянный, внеоборотный, основной, материально-производственных запасов;

$DFL_{пред.}$ – предельное (пороговое, разумное, целесообразное, комфортное) значение финансового левериджа.

Резюме

Наш (авторский) подход имеет следующие основные принципиальные особенности:

1. Не претендует на дефиниции гипотезы или теории, но представляет некоторое развитие оптимизационного взгляда на проблему в аспекте нормативной методологии принятия решений.
2. Предусматривает не некие вербальные упражнения, а демонстрирует аналитические возможности и проведение вариантных расчетов.
3. Оптимизация структуры капитала фирмы формируется в виде решения многокритериальной экономико-математической модели [2-4, 10, 11, 13].
4. Критерии оптимальности могут быть классифицированы как функциональные и (или) регрессионные. Набор этих критериев может естественным образом отражать целевые установки любого из игроков-стейкхолдеров, а также все современные тренды в финансовой парадигме. Регрессионные критерии позволяют представить задачу более объемной, и нами предполагается рассмотреть их в последующих работах.
5. Система ограничений позволяет формулировать любые рациональные требования к структуре капитала, то есть отражать и учитывать влияние тех самых многообразных влияющих факторов-гипотез, теорий.
6. Сама структура капитала рассматривается в более широком аспекте – с выделением любого состава пассивов (источников капитала) и активов (направлений размещения капитала). С этой позиции модель DFL также естественна и органична, но только как некоторая частная интересная интерпретация.

Важно отметить, что задачи, связанные со структурой капитала фирмы (даже после нашей работы) будут также молодыми, актуальными, пробуждающими и волнующими пытливые умы неофитов и навевающими воспоминания умудренным джокерам от финансового менеджмента. Структура капитала как была, скорее всего, интересна древним шумерам, жрецам майя, египтянам и римлянам, средневековым рыцарям, царствующим особам, так и остается таинственно-интригующей интеллектуальной игрой для современных скептических финансовых топ-менеджеров, неунывающих основателей финансовых пирамид, озорных консультантов, хмурых биржевых брокеров и трейдеров, алчных рейдеров, коварных инсайдеров, искушённых инвесторов и спекулянтов, добродушных финансовых рантье, циничных рейтинговых аналитиков, мрачных и демонических бенефициаров, элегически фарисействующих банкиров, всегда оптимистичных и поэтому постоянно закредитованных заемщиков.

Список литературы

1. Борисова О., Щукина Т. Теоретические аспекты формирования и управления структурой капитала предприятия // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2013. – №2. – с. 220-224.
2. Васильев В.Д. Оптимизационный подход к выбору инвестиционных стратегий и проектов в строительстве объектов региона. – спб.: Изд-во спбгуэф, 2004. – 287 с.
3. Васильев В.Д., Васильев Е.В. Модели расчета «нормы» в рейтинговых схемах. – Управление экономическими системами (электронный научный журнал). – 2013. – №6. – 6 с.
4. Зак Ю.А. Принятие многокритериальных решений. – М.: Экономика, 2011. – 236с.
5. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Пер. С англ. – М.: АСТ, 2014. – 653с.
6. Луценко С.И. Имплементация теории оптимального финансирования российскими компаниями // Финансовый менеджмент. – 2008. – №6. – с. 70-79.
7. Макарова С.Г., Меркулов К.А. Влияние внешней институциональной среды на формирование структуры капитала российских компаний // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №1. – с. 357-369.
8. Макеева Е. Западно-европейский опыт моделирования структуры капитала // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2011. – №1. – с. 129-138.
9. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теория ММ / Пер. С англ. – М.: Дело, 1999. – 352 с.
10. Подиновский В.В., nogin В.Д. Парето – оптимальные решения многокритериальных задач. – М.: Наука, 1982. – 256 с.
11. Райфа Г. Анализ решений (введение в проблему выбора в условиях неопределенности) / Пер. С англ. – М.: Наука, 1977. – 408 с.
12. Теплова Т.В. Корпоративные финансы. – М.: Юрайт, 2013. – 655с.
13. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 258 с.

14. Хорин А.Н., Сагинова Л.Д., Жеребцова М.К. Детерминанты корпоративного долга: теоретические основы временной структуры заимствований фирмы и выдвижение концептуальных гипотез // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №5. – с.424-435.
15. Щукина Т.В. Особенности формирования структуры источников финансирования российских телекоммуникационных компаний// Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №1. – с. 146-149.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Рахметова А.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Изменение характера взаимодействия банковского и реального секторов экономики в условиях экономического цикла значительно модифицирует набор и содержание принципов взаимодействия банков и предприятий реального сектора экономики, которым уделяется недостаточно внимания в экономической литературе. Считаем, что взаимодействие банковского и реального секторов в новых условиях циклических колебаний должно строиться не только на совокупности всем известных в экономической литературе фундаментальных принципов (системности, компромисности, взаимной зависимости и заинтересованности, партнерства, координации и адаптации, эмерджентности, обоснованности, перспективности и мультипликации), применение которых, как оказалось недостаточно при смене циклических стадий, но и на ряде вспомогательных принципов, предлагаемых к рассмотрению:

Принцип диверсификации, на наш взгляд, важен с точки зрения реализации посткризисной системы «раннего реагирования» или политики управления рисками взаимодействия, и, предполагает во – первых, рассредоточение сил и ресурсов банков и предприятий по разным направлениям и формам взаимодействия (функциональная диверсификация); во – вторых, повышение результативности взаимодействия между банковским и реальным секторами обеспечивается за счет региональной и отраслевой диверсификации процесса взаимодействия. К примеру, расширение ассортимента банковских услуг и отраслевая диверсификация деятельности предприятий реального сектора и отход их от сырьевой направленности только усилят степень взаимодействия. При смене фаз экономического цикла отраслевая диспропорция банковских активов, как правило, усугубляется. В этой ситуации банкам выгодно кредитовать такие низкорисковые отрасли, как торговля, отрасли нефтедобывающей промышленности, доля банковских вложений которых лидирует на протяжении последних лет и превышает 20%. Напротив, такие специфические отрасли, как строительство, сельское хозяйство зачастую остаются без должного внимания со стороны банков в силу отраслевой специфики и повышенных рисков. Доступность и адресность финансовых ресурсов в соответствии с реальными потребностями предприятий могут обеспечить региональные банки, а учесть отраслевую специфику и разработать под нее соответствующий банковский продукт могут отраслевые банки, в том числе с участием государства в силу повышенных отраслевых рисков.

Принцип синергии – данный принцип построен на учете значительной корреляционной связи результатов взаимодействия банковского и реального секторов и состояния экономики (макроэкономический уровень), что его отделяет от принципа эмерджентности (предполагающего получение положительного эффекта от взаимодействия на микроуровне), и, предполагает совместную, взаимозависимую деятельность банковского и реального секторов. На макроэкономическом уровне это сотрудничество банков и предприятий для достижения общей цели, основанное на том, что совместные усилия всегда дают по сумме больше эффектов, чем от функционирования сторон по отдельности. Например, в условиях рецессии в реализации данного принципа активное участие может принимать государство при финансировании инвестиционных проектов в реальном секторе в рамках схем гарантирования и субсидирования банковских кредитов, что значительно снижает для банков риски вложения и обеспечивает доступность кредитов для предприятий, что, тем самым, в совокупности не только улучшает финансовые показатели банков и предприятий, но государства в виде оживления деловой и инвестиционной активности и экономического роста.

Принцип контрцикличности – предполагает готовность участников взаимодействия (преимущественно банка) к отражению проциклических последствий. Использование принципа контрцикличности во взаимодействии банковского и реального секторов экономики, на наш взгляд, должно предусматривать реализацию двух уровней: первый уровень должен быть использован в благоприятных условиях стабильности и

экономического роста: формирование дополнительных резервов на случай стрессовых ситуаций и шоков в банках, оптимизация депозитной политики за счет привлечения преимущественно внутренних источников фондирования, совершенствование системы риск-менеджмента в области управления рисками взаимодействия, и, второй уровень - «включение» стрессового режима в условиях рецессии. Под «стрессовым режимом» управления взаимодействием понимается переход банков к более консервативной политике обслуживания, характеризующуюся использованием накопленного потенциала в благоприятный период.

Принцип транспарентности – предполагает открытость и прозрачность информации и намерений банка и предприятия не только на начальной стадии взаимодействия, но и на протяжении всего периода сотрудничества. В частности, важное значение для развития взаимодействия имеет раскрытие необходимой информации о деятельности банка и предприятия в стандартизированной форме, представляющей возможность для ее аналитической обработки, совершенствование содержания и структуры отчетности с целью осуществления взаимного мониторинга текущего состояния и прогноза перспективного позиционирования. Данный принцип важен с точки зрения нивелирования действия взаимной асимметрии информации между участниками. На практике реализовать данный принцип очень сложно по ряду причин, связанных с нежеланием и банка и предприятия раскрывать свою коммерческую тайну или в связи с предоставлением информации низкого качества (решение текущих проблем по основной деятельности не позволяет работникам предприятия должным образом составить отчетную информацию). Выходом, обеспечивающим реализацию данного принципа могут стать: 1) делегирование банком уполномоченных и компетентных работников для инспектирования предприятия на предмет целевого расходования полученных средств и одновременного оказания работникам бухгалтерии соответствующих консультационных услуг; 2) подготовка банками стандартизированных бизнес-планов и программных продуктов, позволяющих спрогнозировать результат от применения выбранной стратегии развития бизнеса, что значительно упростит процесс предоставления необходимой информации предприятиями и повысит степень транспарентности информации для банка, поскольку он сам задает требуемые стандарты.

Принцип корпоративной ответственности – предполагает: с позиции банка – повышение рыночной культуры поведения, активное его участие в повышении финансовой грамотности предприятий реального сектора, консультации об особенностях банковских операций, льготное финансирование приоритетных секторов, адресность в использовании государственных резервов, выделенных для кредитования реального сектора, активизация участия в реализации государственных и региональных программ; с позиции предприятия – соблюдение открытости и прозрачности, гарантия устойчивого развития предприятия, формирование долгосрочных партнерских отношений с банками, оказание позитивного влияния на экономику. Сюда же следует отнести ответственность за выполнение взаимных обязательств сторонами. В современной практике обязательность выполнения своих обязательств не всегда присуща для банков и предприятий, теряющим в этой связи в глазах своих партнеров не только уважение, но и доверие (как моральный и материальный фактор). В свою очередь, потеря доверительных отношений неизбежно приводит к разрушению систем ранее сложившихся экономических отношений.

Список литературы

1. Василишен Э.Н., Меркурьев И.Л. Системный подход к деятельности коммерческого банка // Экономика и жизнь, 1995. - №21. - С. 46-47
2. Полищук А.И. Кредитная система: научные и «человеческие» суждения // Бизнес и банки, 2002. - №18. - С.1-7.
3. Лаврушин О.И. Проблемы реформирования банковской системы России // Бизнес и банки, 2002. - №1-2. - С.1-2
4. Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года № 2444 (с изменениями и дополнениями на 01.07.2009г.)
5. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02 декабря 1990 года № 395-1 (с изменениями и дополнениями от 29.12.2012г.)
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Под ред. Шведовой Н.Ю. М.: «Русский язык», 1989. – 750с. – С.73
7. Минина Т.И. Роль и задачи банков в ФПГ// Менеджмент в России и за рубежом, 1999. - №6. – С. 48-76
8. Комлев Н.Г. Словарь иностранных языков. М.: ЭКСМО – Пресс, 2006. – 1308с.
9. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография/ коллектив авторов под ред. О.И. Лаврушина. – М.КНОРУС, 2012. – 272с. – С.92-98
10. Никифоров А.Л. Холизм//Новая философская энциклопедия. Т.4.М., 2001

11. Алимбаев А.А., Рахметова А.М. Повышение роли банковского кредитования в развитии промышленности региона. Караганда: ТОО «Санат – Полиграфия», 2004. – С. 90-92
12. Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. Финансовый словарь. М.: ИНФРА – М, 2006. – 378с.

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ

Шекунова А.Д.

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

На современном этапе развития российского общества банковские карты представляют собой один из наиболее оптимальных инструментов организации безналичных расчетов на ближайшую перспективу и особый механизм оказания электронных банковских услуг [3, с.65].

Несмотря на всевозможные удобства, карты постоянно становятся мишенью для злоумышленников. За последние годы количество краж с банковских карточек выросло многократно. Перед обществом стоит большая проблема – как защитить свои средства от возможных рисков. Проблема обеспечения безопасности проведения финансовых операций с использованием платёжных банковских карт по праву считается глобальной, поскольку в процесс ее решения вовлечены как сами кредитные учреждения – эмитенты и эквайеры банковских карт, так и их клиенты – держатели карт.

Мошенники ежедневно изобретают новые варианты получения доступа к счетам. Ни одна кредитная организация не имеет в своем распоряжении универсального способа или технического приспособления, способного обеспечить 100-процентную защиту карт от посягательств злоумышленников. Наиболее распространенные махинации с банковскими картами можно классифицировать следующим образом:

1. Попытка предъявления к оплате потерянной владельцем или украденной у него карты.
2. Кража карточных данных при совершении операций в банкомате путем установки считывающих устройств (скимминг).
3. Получение конфиденциальной информации, указываемой ее держателем при безналичной оплате по карте товаров/услуг на сайтах интернет-магазинов.
4. Получение доступа к карт-счету путем фишинга, выведывания данных обманным путем.
5. Хищение данных карты при оплате услуг в магазинах, ресторанах и отелях (воровством могут заниматься как сами кассиры, так и мошенники, действующие с ними в сговоре).
6. Использование специальных приспособлений для блокировки пластиковой карты в банкоматах (трапинг).

Во многих банках проводится большая работа по обеспечению безопасности расчетов с использованием банковских карт. Например, все клиенты – держатели карт, знакомятся с правилами использования банковских карт. Правила изложены в Памятке держателя расчетной карты, размещенной на сайте или в самом банке. Существует Письмо Банка России № 120-Т от 02.10.2009 г. «О памятке «О мерах безопасного использования банковских карт» [2], но подобные документы не всегда доступны обычному клиенту, а только зарегистрированным пользователям сайта. Также во многих отделениях банка ежедневно работает телефон Центра информационного сопровождения клиентов, куда клиент может обратиться за помощью. Но, пожалуй, главным гарантом «безопасных расчетов» является, непосредственно, сам владелец карты. Именно его финансовая грамотность и соблюдение Правил пользования банковскими картами обеспечивают безопасность расчетов с использованием банковских карт. По мнению ряда экспертов, например Кузнецова А.М., важным сдерживающим фактором в перспективах более широкого применения банковских карт для безналичных расчетов является недостаточная финансовая грамотность населения, в том числе недостаток конкретной и доступной информации об удобстве и выгоде их использования и защите от возможной опасности их использования. Банк России в настоящее время уделяет достаточное внимание этому вопросу и планирует в ближайшее время организацию программ в области финансовой грамотности, в частности в сфере розничных платежей. Развернутая и простая для понимания информация о том, как пользоваться картой в торгово-сервисной сети, преодоление негативных стереотипов, мешающих оплачивать картой товары и услуги, будут способствовать изменению характера платежных карт [4, с.19].

Многие аналитики рынка банковских карт указывают на необходимость не только правового закрепления всех существенных элементов процесса обращения банковских карт, но и отражения рассматриваемых моментов в договоре между клиентом и банком. По мнению юристов представляется

вероятным, что прогрессивные способы безналичных расчетов пользовались бы большим доверием у потребителей, если бы основные права и принципы распределения ответственности всех субъектов расчетных правоотношений на основании указаний Центробанка РФ в обязательном порядке закреплялись бы не только во внутрибанковских правилах, но и в соответствующих договорах [3, с.65]. Банковские карты несколько различаются по уровню защищенности и по уровню безопасности в работе с ними. Соответственно предполагают разные типы обслуживания, каждый банк предлагает свой собственный карточный продукт, но некоторые общие правила можно найти.

Рассмотрим, какие простые правила необходимо соблюдать каждому клиенту, чтобы минимизировать риски кражи своих денег. «Предупрежден – значит, вооружён».

1) К наиболее эффективным мерам предосторожности при расчётах банковскими картами в Интернет-пространстве можно отнести следующее:

- применение расчётов банковской картой только на сайтах с хорошей репутацией,
- использование специально выделенной карты с небольшим лимитом,
- с целью расчётов за конкретную покупку рекомендуется приобретение виртуальной карты, в том числе предоплаченной, с фиксированным лимитом.

2) При реальных расчетах нельзя передавать карту посторонним и следует лично присутствовать при оплате. При проведении платежей нужно проверять репутацию торговой точки, не передавать данные своей карты и саму карту третьим лицам.

3) Лучше пользоваться эмбоossed картой (с выдавленными на ней символами, а не плоской), так как по некоторым неэмбоossed картам невозможно обслуживание по ПОС-терминалам. Во многих случаях по эмбоossed карте будет запрашиваться пин-код (либо код CVV/CVV2) при некоторых операциях, а по неэмбоossed нет. Конкретные настройки зависят только от банка-эмитента, и от процессинга, который обслуживает конкретное терминальное устройство, если это операция по банкомату или ПОС - терминалу.

4) Пин-код - это простейший способ хранить деньги в полной безопасности. Пин-код нужно хранить в голове. А чтобы не забыть его, нужно дополнительно хранить где-то в электронном виде, в зашифрованном архиве. Есть операции, где он не обязателен. Это платежные операции на многих сайтах в интернете, которых лучше всего избегать, так как получить элементарную скан-копию карточки и паспорта возможно очень просто. Существуют новые способы защиты – например, 3D-secure, дополнительная авторизация по SMS, и т.д. Их по возможности нужно подключать к карточке. Для некоторых банковских карт обязательна авторизация по ПИН - коду в торговых сетях. Об этом нужно узнавать дополнительно в банке. Лучше всего снимать деньги в кассе банка, по ПОС - терминалу, с верификацией личности паспортом. Если снимать деньги в банкомате – всегда нужно распечатывать чек, он может очень пригодиться (не лишней будет услуга СМС - оповещений для всех операций по карточке).

В основе комплекса организационно-технических мероприятий, проводимых во многих банках по борьбе с мошенничеством с банковскими картами, лежат последние методики и технические разработки, которые позволяют, если и не предотвратить, то значительно снизить риски краж и размер убытков, понесенных клиентами и кредитной организацией. В числе наиболее эффективных и результативных методов и решений, применяемых в банковской практике, встречаются:

1. Использование технологии SMS-информирования держателей. При использовании этого метода клиент имеет возможность отслеживать все операции с его банковской картой и отказать в совершении несанкционированной транзакции. Недостатками SMS-информирования является то, что не все клиенты осознают его эффективность и изъявляют желание на подключение данного сервиса, а у банка отсутствуют законные права подключить клиента принудительно.

2. Внедрение технологии дополнительной идентификации пользователя системы дистанционного банковского обслуживания, использование надежных алгоритмов шифрования электронно-цифровой подписи для подтверждения финансовых операций.

3. Применение чиповых технологий VSDC в процессе выпуска международных банковских карт, самого эффективного способа защиты от скимминга (кражи персональных данных при обслуживании в банкомате).

4. Обеспечение аппаратно-программным комплексом эквайринговой сети банка функциональной возможности проведения транзакций с использованием международных банковских карт в соответствии EMV-стандартами, а также антискимминговыми устройствами.

5. Внедрение технологии безопасности 3D Secure, одобренной компаниями VISA и MasterCard. С ее помощью можно значительно снизить риски эквайреров и эмитентов при расчетах в Интернете.

6. Управление эмитентскими ограничениями (автоматический отказ в операции на стадии авторизационного запроса) по операциям, проведенным в торгово-сервисной сети и Интернет-магазине, которые относятся банком к рисковым точкам.

7. Использование специальных программных систем Fraud-мониторинга, позволяющих посредством критических правил проводить анализ и выявлять мошеннические операции в процессе обращения банковских карт с большей вероятностью.

8. При выдаче карты клиенту специалисты некоторых банков проводят с клиентом беседу, в которой советуют, как можно защититься от мошенничества с банковскими картами. В случае хищения денежных средств с карты клиента банки организует претензионную работу, целью которой является выявления причин возникновения убытков, соотнесение их с правилами платежных систем и с договорными взаимоотношениями участников. Возникновение убытков от операции с банковской картой может быть следствием некачественного исполнения своих обязательств любым участником финансовой цепочки: держателем карты, банком-эмитентом, торговой точкой, в которой произведена операция, или банком - эквайером. Соответственно каждая из сторон является кандидатом в плательщики. Для кредитных организаций, например, есть рекомендации о порядке урегулирования конфликтных ситуаций, которые содержатся в Письме Банка России № 154-Т от 22.11.10 [1].

По мнению начальника отдела платежных систем Банка «ЦЕРИХ» О.Арамовой инструментов, созданных для защиты от мошенников достаточно много, банки в содействии с платежными системами их постоянно усовершенствуют. Одна из технологий, позволяющая снизить риск проведения мошеннической операции – это контроль (мониторинг) операций, несвойственных тому или иному держателю карты, либо откровенно невероятных, например, ввиду их географического осуществления с учетом временного интервала. Это не значит, что сотрудники банка должны отслеживать все операции, проводимые клиентами [6]. С целью он-лайн мониторинга разрабатываются специальные программы, осуществляющие фильтр операций. В случае запроса на совершение операции, которая отличается от стандартных параметров, сигнал поступает сотруднику, который действует согласно установленному порядку (в зависимости от правил банка, может запретить дальнейшее проведение операции, или, возможно свяжется с клиентом, для подтверждения правомерности и т.д.).

Несмотря на довольно широкий перечень применяемых методов борьбы с мошенничеством, с юридической точки зрения держатели карт защищены не так хорошо, как клиенты банков в других странах, например США. Законодательной базы, регламентирующей такого рода конфликты и разграничивающей ответственность между банком и клиентом в случае совершения мошеннических операций, в России еще нет. Все вопросы решаются в соответствии с договором между банком и клиентом. А в зависимости от того, как написан договор, к данной ситуации можно попробовать применить и Закон о защите прав потребителей и Гражданский кодекс, где описан общий подход. Судебная практика по таким конфликтам неоднозначна, хотя часто суды склоняются все же к тому, что за мошеннические транзакции должен нести ответственность именно банк. Обычно, для того чтобы вернуть похищенные мошенниками деньги, клиенту российского банка нужно выполнить ряд условий, но в первую очередь своевременно заблокировать карту и в нужный срок написать заявление. Однако, как показывает практика, это не гарантирует возврата денег, или процесс может затянуться на долгое время. Используя целую гвардию адвокатов и юристов, банки изыскивают возможность ограничить свою ответственность перед клиентами.

Итак, среди основных целей принятия правового акта эксперты выделяют обеспечение защиты прав потребителей электронных банковских услуг, в том числе и с использованием банковских карт, а также определение пределов и размеров ответственности участников данных правоотношений за различные нарушения гражданского (банковского), административного и налогового законодательства [5, с.70].

Что же следует ожидать в сфере правового регулирования для обеспечения безопасности использования банковских карт? Как сообщил заместитель директора Департамента регулирования расчётов Банка России Андрей Курило на шестом Форуме CNews Forum 2013: «Информационные технологии завтра» в рамках секции «Информационная безопасность: усиление защиты», во-первых, необходимо внести изменения в Положение ЦБ РФ № 382-П в части установления требований к: банкоматам, платёжным терминалам, банковским картам (в части стандарта EMV2). Во-вторых, требуется переход на новую форму отчётности по инцидентам, объединённую форму 043202 043258. В-третьих, необходимо провести оценку соответствия требованиям Положения 382-П и запуск регулярной оценки. В-четвёртых, нужно совершенствовать документы по стандартизации. В-пятых, необходимо совершенствование методологической базы проверок и оценок соответствия [7].

Таким образом, существует реальная необходимость учёта возможности атаки злоумышленников на

систему дистанционного банковского обслуживания (ДБО) и принятие дополнительных мер согласно изменениям, внесённым в правовую базу. Риски возникновения боязни населения новых платёжных инструментов и систем ДБО, формируемыми неправильными акцентами, расставляемыми СМИ, существенно превышают риски хищения денежных средств из этих систем. Отсутствие законодательных границ позволяет не только размывать границы бизнеса, но очень часто играет на руку мошенникам, поскольку правоохранительные органы часто не могут классифицировать мошенничество как уголовное дело, а борьба с мошенничеством в области пластиковых карт без участия правоохранительных органов практически невозможно. Их деятельность в значительной степени парализуется отсутствием законодательства с пластиковыми картами. В настоящее время лиц, уличённых в незаконном использовании пластиковых карт, пытаются привлекать к уголовной ответственности по статье о мошенничестве. В силу ряда обстоятельств доказательство самого факта мошенничества с использованием пластиковых карт сопряжено с определёнными трудностями.

Международный опыт показывает, что принятое соответствующее законодательство существенно снижает затраты на доказательство противоправной деятельности и практически сразу даёт положительные результаты, выражающиеся в значительном снижении потерь от мошенничества. Новое законодательство должно содержать уголовное наказание, а не просто регламентирующие положения, относящиеся к коммерческому поведению. Закон должен касаться преступного поведения частных лиц и организаций. Подводя итог, остаётся надеяться, что все сложности и проблемы, связанные со снижением стоимости карточек и взимаемых комиссионных за пользование ими, развитие инфраструктуры рынка пластиковых карт, выпускаемых помимо дебетовых и магнитных кредитных и микропроцессорных карт в скором времени будут преодолены, а широкое применение пластиковых денег сможет продемонстрировать все преимущества и несомненные удобства.

Список литературы

1. Письмо Банка России № 154-Т от 22.11.10 «О рекомендациях по раскрытию информации об основных условиях использования банковской карты и о порядке урегулирования конфликтных ситуаций, связанных с их использованием».
2. Письмо Банка России № 120-Т от 02.10.2009 г. «О памятке «О мерах безопасного использования банковских карт».
3. Государственно-правовое регулирование обращения банковских карт в российской федерации. // Право и экономика. – 2010. – № 11. – С. 65.
4. Кузнецова, А.В. Развитие системы обращения банковских пластиковых карт в России: дис. канд. экон. наук. У., - 2006г., - С. 19.
5. Ерохина, М.Г. Банковские карты и операции, совершаемые с их использованием/ М.Г. Ерохина // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. - Вып. 9. – 2009г. – С. 70.
6. Арамова О. Комментарий Начальника Отдела платёжных систем Банка «ЦЕРИХ» / О. Арамова // URL: <http://sberex.ru>.
7. Курило, А. Информационные технологии завтра. Секция: Информационная безопасность: усиление защиты. 6 Форум 2013. - Режим доступа: CNews Forum

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ельцова Е.Н.

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

В последние десятилетия в кругу отечественных ученых-экономистов и научных деятелей все чаще поднимается вопрос о создании более совершенной системы финансирования государственных предприятий. Этот факт обуславливается нестабильностью состояния социально-экономической системы Российской Федерации. Существующие проблемы, как правило, не решаются, а со временем их появляется все больше и больше: бесплатная медицина зачастую не способна помочь пациентам (как правило, это пенсионеры — наиболее незащищенный класс населения), которым приходится обращаться к услугам платных поликлиник; получить бесплатное образование становится все сложнее; культурная сфера претерпевает увядание в силу

недофинансирования на закупку нового оборудования, обеспечение ремонта, реализацию новых направлений и проектов деятельности; сельское хозяйство все больше подчиняется не государственному контролю, а становится подвластной так называемым «частникам» в лице КФХ (крестьянское фермерское хозяйство); последнее явление также относится и к банкам, которые зачастую оказываются под влиянием узкого круга заинтересованных физических лиц (владельцев банка), а не государственного сектора. На фоне всех этих проблем растет социальная неудовлетворенность общества.

Именно поэтому мы видим необходимость в детальном изучении существующих проблем и создании возможных путей их решения. Однако, без знания мнений и разработок более опытных научных деятелей финансово-экономической сферы невозможно внести свой вклад в данной тематике. Именно поэтому, основываясь на труды ученых-экономистов и научных деятелей, анализируя их труды, мы попытались разобраться, в чем же состоит сущность ряда проблем финансирования государственных учреждений и откуда они берут свои истоки. Таким образом, дадим краткий обзор по некоторым статьям и работам, в которых поднимается вопрос о существующих проблемах финансирования рассматриваемой сферы.

Так, в своей работе «Совершенствование финансового контроля за деятельностью государственных (муниципальных) учреждений» В. А. Корчинская выделяет следующие проблемы финансового контроля государственных предприятий:

Первое, отсутствие единой правовой базы на федеральном уровне, содержащей единые стандарты, принципы, механизмы и методы осуществления финансового контроля за деятельностью государственных учреждений, учитывающие отраслевые особенности и тип учреждения.

Второе, отсутствие четкого разграничения полномочий контролирующих органов, что зачастую приводит к дублированию функций органов финансового контроля.

Третье, контрольные права органов финансового контроля не распространяются на денежные средства, заработанные учреждением самостоятельно или полученные иным путем.

Четвертое, в законодательстве не разработан четкий алгоритм действий контролирующих органов при выявлении нарушений в деятельности государственных учреждений.

Пятое, основные контрольные функции за финансово-хозяйственной деятельностью государственных (муниципальных) учреждений возложено на учредителя и главного распорядителя бюджетных средств, которые и распределяют субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания.

Здесь же она предлагает пересмотреть систему государственного финансового контроля за деятельностью государственных учреждений в России, и создать правильно построенную независимую вертикаль власти в сфере финансового контроля на основе имеющихся органов власти, в компетенцию которых входит финансово-бюджетный надзор, поскольку, по мнению автора, в РФ целесообразно разработать на федеральном уровне единую методику по осуществлению финансового контроля за деятельностью государственных (муниципальных) учреждений всех типов [3].

Многие специалисты изучают проблематику финансирования государственных и муниципальных учреждений в узконаправленных областях. Особенно часто ученые-экономисты уделяют свое внимание таким сферам, как медицина, образование, сельское хозяйство. Так, обращаясь к работам А.А. Татарниковой, мы столкнулись с проблемами финансирования государственных учреждений в конкретной сфере - образование. Автор статьи «Механизм введения целевых образовательных субсидий в рамках бюджетного финансирования государственных вузов», А.А. Татарникова, нацелено описывает проблемы финансирования высших учебных заведений, считая, что отказавшись от системы гарантированного трудоустройства выпускников за счет государственного финансирования и распределения специалистов, отечественная система получила ряд проблем в таких вопросах, как эффективного использования бюджетных средств, выделяемых на финансирование подготовки специалистов; ограниченных возможностей экономики в потреблении квалифицированных специалистов; повышения качества образовательных услуг.

Автор рассматриваемой нами статьи изучила существующую систему государственных образовательных субсидий, которая значительно ослабляет влияние существующих проблем финансирования благодаря тому, что при зачислении студента в ВУЗ заключается трехсторонний договор с последним и государством. «В случае нарушения данного договора «целевик» должен будет вернуть государству полную стоимость своего обучения в вузе» [4, с. 50]. Здесь же она предлагает реализовывать механизм использования таких образовательных субсидий в рамках бюджетного финансирования целевого приема, а не всей системы образования в государственных вузах. Наиболее эффективным, по мнению автора, является не денежное выражение данной субсидии, а натуральное. Таким образом, государственные образовательные субсидии представляли бы собой образовательные услуги, предоставляемые государственными вузами на возмездной основе для лиц, обучающихся в рамках государственных заданий по целевому приему. Те лица, которые по окончании

отрабатывают на предприятиях по направлению вуза не менее трех лет, автоматически освобождаются от возврата долга.

По мнению А.А. Татарниковой, вопросами исчисления субсидии должны заниматься органы государственной власти, органы местного самоуправления. Организация, в которой предполагается работа молодого специалиста, желательно, должна находиться в рамках региона.

О проблемах финансирования государственных учреждений в области образования говорит и И.В. Глушенко, по словам которого модернизация образования происходит в условиях бюджетной реформы, включающей реформу межбюджетных отношений, бюджетного процесса, реструктуризацию бюджетной сети. Автор выделяет в качестве основной проблемы финансирования государственной образовательной системы уровень квалифицированности выпускников. Совершенствование финансирования образования предполагает введение нормативного подушевого финансирования, являющегося одним из основных финансово-экономических механизмов реформирования системы образования. По словам И.В. Глушенко, новая система финансирования образования должна осуществляться на подушевых принципах, предполагающих возмещение расходов учреждений в соответствии с государственным (муниципальным) заказом на оказание образовательных услуг конкретным категориям потребителей по единым нормативам, имеющим прозрачный механизм расчета и обеспечивающим возмещение объективно существующих затрат на оказание услуг с учетом их качества. При условии введения в действие принципов нормативного подушевого финансирования, во-первых, учащимся гарантируются равные возможности получения качественного образования, независимо от места жительства, во-вторых, начинает работать принцип «деньги следуют за учеником» [2, с. 144].

Выявляя и изучая проблемы финансирования государственных организаций, мы все чаще стали сталкиваться с мнением о необходимости приведения всей системы финансирования к механизму, ориентированному на результат. Так, по мнению Т.В. Файберга, одной из основных проблем перехода к финансированию, ориентированному на результат, является определение результативности бюджетных расходов. Автор считает, что решение этой проблемы требует разработки системы показателей и критериев оценки результативности форм организации бюджетного финансирования, а также выбора направлений внедрения такой системы. Для определения направления оценки деятельности рассматриваемых организаций в статье «Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений» Т.В. Файберг разрабатывает так называемую систему «направления оценки результативности бюджетных учреждений». Такая система позволит, как считает Т.В. Файберг, дать комплексное представление о функционировании бюджетного сектора и внедрить ее в практику государственных и муниципальных учреждений [6, с. 25].

В то же время, такие научные деятели, как Р.С. Беков и Д.М. Шор, рассматривая систему финансирования бюджетных услуг в качестве системы, ориентированной на результат, сводят ее суть к распределению средств соответствующего бюджета на предоставление бюджетных услуг, предусматривающему процедуры выбора между двумя и более вариантами расходования средств в соответствии с планируемыми результатами предоставления услуг [1, с. 123]. В соответствии с принципом эффективности распределения бюджетных средств авторы предлагают разработать альтернативные варианты предоставления бюджетных услуг, а из них отобрать оптимальные. Учитывая такие принципы, Р.С. Беков и Д.М. Шор выделяют три основных элемента: управление по результатам, бонусная система, управление по отклонениям. Такая система позволит повысить прозрачность бюджетного финансирования, сформировать зависимость процесса предоставления бюджетных услуг от результирующих показателей их предоставления, стимулировать получателей средств соответствующих бюджетов к повышению качества предоставления бюджетных услуг.

Отметим также, что и А. В. Терешин рассматривает возможность внедрения системы финансирования, ориентированной на результат, в работу государственных учреждений. Однако, при этом выделяет такие проблемы рассматриваемой тематики как отсутствие единых государственных стандартов оказания услуг, невозможность выполнения всех регламентированных требований по процессу оказания государственной услуги в рамках существующего бюджета, а также невозможность в некоторых случаях резкого изменения объемов финансирования бюджетных учреждений в связи с переходом на нормативно-подушевое финансирование. Кроме того, автор говорит о том, что использование нормативно-подушевого метода позволяет более обоснованно сформировать расходы подведомственных учреждений, дает возможность проанализировать их расходы, выявить нетиповые расходы и перевести их на платную основу либо исключить [5, с. 118].

Таким образом, используя метод обзора и анализа, мы сделали следующие выводы своего исследования. Система финансирования государственных организаций имеет ряд насущных проблем, требующих кратчайшего разрешения. Разные авторы выделяют разные подходы при рассмотрении вышеуказанных проблем. Однако, все они схожи во мнении, что особенно остро такие проблемы затрагивают социальную сферу. Многие научные деятели в один голос говорят о необходимости внедрения системы финансирования, ориентированной

результат. На наш взгляд, эта система способна решить такие проблемы финансирования государственных предприятий, как снижение уровня коррупции, повышение числа квалифицированных специалистов, привлечение более молодого персонала к работе в государственных и муниципальных учреждениях, уменьшить задолженность изучаемых субъектов как по зарплате сотрудникам, так и по коммунальным платежам, а также поможет справиться с растущими социальными обязательствами

Список литературы

1. Беков Р.С., Шор Д.М. Система финансирования бюджетных услуг, ориентированных на результат // Финансы. Бухгалтерский учет. Аудит. – 2009. - №1. – С. 123-127.
2. Глушенко И.В. Совершенствование финансирования общеобразовательных учреждений // Финансы. Бухгалтерский учет. Аудит. – 2009. - №1. – С. 143-146.
3. Корчинская В.А. Совершенствование финансового контроля за деятельностью государственных (муниципальных) учреждений // Региональная экономика и управление: Электронный научный журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=302> (дата обращения: 14.04.2014)
4. Татарникова А.А. Механизм введения целевых образовательных субсидий в рамках бюджетного финансирования государственных ВУЗов // Вестник ТГПУ. – 2006. - №12. – С. 48-52.
5. Терешин А.В. Опыт Нижегородской области по внедрению методов бюджетирования, ориентированного на результат, при переходе к финансированию государственных услуг // Вестник НГИЭИ. – 2012. – №5. – С. 115-122.
6. Файберг Т.В. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений // Известия ИГЭА. – 2006. - №2. – С. 23-25.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – ПУТИ РЕШЕНИЯ

Савчук А.М. (магистрант кафедры МН и МР), Моргунова Н.В. (профессор кафедры МН и МР)

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

Теория ограничений в управлении проектами

Общепринятыми критериями успеха проекта являются соответствие сроков, бюджета и результатов установленным при запуске проекта. Управлять временем, как таковым, невозможно, по сути управление сроками и бюджетом - проактивное управление факторами, определяющими сроки и бюджет исполнения задач проекта. Отклонение от заранее установленных дат и сумм, в свою очередь, достаточно часто определяется не только (а иногда и не столько) проблемами и ошибками в реализации проекта, сколько низким уровнем планирования и неверно определенными изначально сроками и бюджетом, недооцененными рисками. Существует управленческая дилемма: либо пытаться максимально возможно снизить неопределенность в оценках в процессе планирования проекта, затягивая тем самым сроки, либо начинать проект с приблизительными оценками, подвергая риску возможность его реализации вообще. Вариантом разрешения этой дилеммы является использование основанной в середине 1980-х доктором Элияху Голлдратом ТОС (Theory of Constraints) – теории ограничений, которую иногда так и называют – теория Голдратта.

На базе ТОС Голлдратом, применительно к управлению проектами, разработан метод критической цепи. Критическая цепь – это цепочка работ с наибольшей длительностью выполнения с учетом ограниченности используемых ресурсов. В мульти-проектных организациях главным ограничением является ресурс, задействованный одновременно в нескольких проектах, максимально загруженный, пополнение которого сложно либо в связи с его дефицитностью либо ценой (критический ресурс). Основным инструментом теории являются буферы – резервы времени (или ресурсов). Правильное расположение этих буферов во временной модели проекта и управление позволяет снизить риски неисполнения проекта в сроки.

На самом первом этапе применения метода необходимо четко определить источники формирования буферов при общей ограниченности сроков и ресурсов. Голлдратом и его последователями выявлен ряд поведенческих факторов исполнителей проекта, понимание которых позволяет сформировать буферы за счет ужесточения первоначальных оценок продолжительности работ.

Наиболее часто выделяемый фактор называют «Синдром студента» - любая работа выполняется в последние 10% отведенного на нее времени, соответственно длительность задач членами команды проекта оценивается с использованием 90+% резерва. Профессионал, скорее всего, встроит «буфер безопасности» несколько меньшей величины, это может быть и 30+% резерв. В соответствии с Законом Паркинсона: «Работа занимает все выделенное на нее время» (второй фактор), сотрудники будут сознательно или подсознательно планировать работы так, чтобы не завершить работу раньше срока. Сотрудник (или группа сотрудников), даже выполнив, в основном, работу раньше (третий фактор или «эффект торопыжки»), не заинтересован в досрочной сдаче и будет оттягивать какие-то мелкие незначительные доделки, оформление, до последнего момента, не будучи уверенным в качестве слишком быстро выполненных работ. Кроме опасений сдать работу с ошибками и/или недочетами, исполнитель учитывает то, что скорее всего, он не получит ни материального ни морального вознаграждения со стороны руководства, и, более того, руководитель будет «урезать» сроки следующих работ. Сложности в оценке продолжительности работ возникают и при одновременном участии сотрудника или группы сотрудников в нескольких работах или даже нескольких проектах. Продолжительность работ возрастает из-за времени, необходимого исполнителю на «переключение» с одной темы на другую.

Перечисленные поведенческие факторы оценки продолжительности работ позволяют менеджеру проекта «урезать» оценки продолжительности работ на величину прогнозируемого им же самим «буфера безопасности», который закладывают в оценку исполнители. Для «начинающей» команды это может быть и +90%, для профессионалов +40%.

Метод критической цепи (МКЦ) в течение двух десятилетий развивался на основе обобщения успешного опыта и учета новых условий реализации проектов. Классический подход основан на составлении плотного расписания за счет планирования от финиша, агрессивно урезанных оценках продолжительности операций и защите от рисков срыва сроков проектным буфером и питающими буферами. Более современный подход смягчает жесткость поведения менеджера проектов. Вместо «отсечения» буфера безопасности менеджер проекта накладывает табу на волонтаристские оценки, т. е. просто требует объективного обоснования, что понятно и создает отношения доверия. Еще в большей степени развивает эти отношения отсутствие санкций за нарушение плановых длительностей операций при условии добросовестного исполнения (и присутствие поощрения за досрочное выполнение). Исполнители проекта при выполнении задач должны действовать как участники эстафеты — начинать работу не в соответствии с плановой датой, а по получению сигнала о завершении предшествующей работы и готовности все необходимых ресурсов, ни в коем случае не раньше. Для каждой задачи на этапе планирования должны быть установлены критерии ее завершения, что обеспечивает четкую фиксацию момента окончания работ и, в режиме МКЦ, требует немедленного сигнала на следующую по цепочке работы (запуск следующей работы). Современная версия МКЦ требует непрерывной интенсивной работы до самого финиша, т. е. непрерывно идет работа по минимизации использования буферов.

Последовательность реализации метода критической цепи включает ряд взаимосвязанных этапов.

На этапе планирования проекта необходимо:

- Синхронизировать работы проекта, исключив конфликты (одновременное использование на нескольких задачах) ресурсов.
- Определить критическую цепь – самая протяженная последовательность задач в нашем проекте с учетом взаимосвязи между задачами и назначенными ресурсами (при полном снятии конфликтов ресурсов совпадает с критическим путем).
- Определить буфер безопасности в каждой задаче и половину от этой оценки определить в проектный буфер (фиктивная задача с определенной длительностью, которая размещается в конце проекта до даты предполагаемого завершения).
- Оставшуюся часть буферов безопасности по задачам определить в питающие буферы для задач, которые предшествуют задачам на критической цепи (фиктивные задачи с определенной длительностью, которые размещаются в конце задачи «входящей» в критическую цепь).
- Определить ресурсные буферы как «тревогу» для обеспечения доступности ресурсов.

На этапе реализации проекта необходимо:

- Обеспечивать ранний финиш задач на питающей цепи (без использования питающего буфера), что увеличивает защиту задач на критической цепи.
- Начинать работу над задачей как можно раньше с учетом доступности ресурса и завершения предыдущей
- Стремиться к раннему финишу задач на критической цепи (без использования проектного буфера), что приближает досрочную сдачу всего проекта.

- Не допускать переход ресурса с незаконченной задачи критического пути на другую задачу, что приведет к задержке всего проекта.
- Не забывать о том, что оценки, расставленные в плане – это оценки для планирования, а не для исполнения задач.
- Ежедневная отчетность по прогнозу количества дней до завершения текущей операции.
- Ежедневный контроль буферов по проекту, питающих буферов, ресурсных буферов.

Наиболее значительный эффект МКЦ дает в мультипроектных организациях. Для его реализации необходимо помнить несколько постулатов управления портфелем проектов организации:

Старт проектов-только при наличии доступных ресурсов

Задержка старта проекта никак не связана с его низким приоритетом

Проекты начинаются позже, чтобы закончиться раньше.

Метод критической цепи достаточно сложен в реализации, поскольку требует определенной гибкости, доверия, профессионализма менеджера проектов, который должен постоянно отслеживать и оценивать ситуацию, работать каждый день с критическими ресурсами, со сроками, добиваться мотивационных решений для участников проекта в случае досрочного выполнения работ и недопущения наказаний при срыве сроков но с качественным выполнением работ. Менеджер проекта должен в полной мере владеть все арсеналом стандартов, программного обеспечения, информационного взаимодействия в современных условиях. Все эти усилия, как показывает опыт применения МКЦ, окупаются за счет быстро и качественно выполненных проектов.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМ МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ СЧЕТОВ И БАЛАНСОВ

Агеева О.А., Ребизова А.Л.

Государственный университет управления, г.Москва

Анализ исторически сложившихся проблем методологии бухгалтерского учета и отчетности начнем с выявления причин возникновения и развития концепций статического и динамического баланса, а также научных споров по поводу выбора оценок статей таких балансов. Именно с существованием концепций статического и динамического балансов связаны основные споры, ведущиеся учеными несколько веков вокруг таких основополагающих категорий бухгалтерского учета и отчетности как: счет (категория, связанная с учетом) и балансы (категория, связанная с отчетностью). В спорах ученых в анализируемых периодах убедительно прослеживаются исследуемая нами в этой статье историческая тенденция разделения бухгалтерского учета и отчетности.

Статическая трактовка баланса свойственна флорентийской школе. Возникновение статического баланса и вместе с тем усиление тенденции разделения бухгалтерского учета и отчетности можно отнести к XIII веку, когда появилась ранняя интерпретация балансового права. Своему появлению статический баланс обязан проблеме массового банкротства купцов в средние века. Для юристов, как отмечает в своей работе Ж. Ришар, было важно «чтобы активы обанкротившегося коммерсанта были достаточны для покрытия его долгов и возмещения взятых кредитов» [5]. Целью статического баланса являлось определение возможности получения предпринимателем посредством реализации имущества денежной суммы, необходимой для покрытия обязательств перед кредиторами на определенную дату. Баланс, отражающий состояние средств предприятия, «защищает интересы кредиторов» [6].

Очевидно, что появление концепции статического баланса способствовало разделению бухгалтерского учета и отчетности по многим аспектам. В частности, кредиторов не интересовали отражаемые на счетах бухгалтерского учета первоначальные оценки хозяйственных средств предприятий. Их интересовали рыночные оценки активов и обязательств предприятий на дату истребования долга. Кроме того, господствовавшее в XIII веке римское право предполагало, что результат деятельности предприятия не должен определяться до полного его закрытия и обеспечения покрытия его долгов. Очевидно, что такой подход противоречит основному требованию коммерческой деятельности – получению прибыли. С юридической точки зрения, данный подход

охранял интересы собственников (инвесторов) и кредиторов, но нарушал интересы бизнеса. В такой ситуации предприятие не могло использовать заработанную прибыль и реинвестировать ее в производство до момента его настоящей ликвидации. На практике же предприятия, продлевая свою деятельность, использовали прибыль, например, для выплаты собственникам доходов (дивидендов) и на другие цели. При этом возможность рассчитать заработанную за период прибыль обеспечивал бухгалтерский учет.

Наиболее остро тенденция разделения бухгалтерского учета и отчетности проявилась в базовом принципе статической бухгалтерии, который в истории получил название фиктивной периодической ликвидации. Фиктивная периодическая ликвидация проводилась путем инвентаризации имущества и обязательств и выявления результата за текущий период путем сравнения первоначальной и рыночной оценок активов и обязательств. Сторонники статической концепции баланса делили все счета всего на две группы: имущество и капитал, при этом логично утверждалось, что дебиторы увеличивают имущество, а кредиторы уменьшают. Таким образом, основная цель статического баланса сводилась к защите интересов кредиторов путем периодической оценки имущества и проверки достаточности полученных денежных средств от условной (фиктивной) реализации активов предприятия для оплаты его кредиторской задолженности. Вместе с тем применение на практике теоретического принципа фиктивной периодической ликвидации привело к многочисленным дискуссиям, связанным, прежде всего, с соотношением анализируемого принципа, предполагающего прекращение деятельности при составлении балансового отчета, с образующим основу бухгалтерского учета принципом непрерывности деятельности. По существу споры шли о соотношении целей бухгалтерского учета и отчетности.

Со слов Ж. Ришара, «принцип фиктивной ликвидации должен предполагать ту оценку, которая была бы уплачена за активы фирмы (причем за каждый актив отдельно), если бы эта ликвидация состоялась» [5]. Однако фактически продажи имущества не происходило, а предприятие продолжало свою деятельность. Очевидно, что оценка активов и обязательств при реальной ликвидации (принцип прекращаемой деятельности) и при фиктивной ликвидации (принцип продолжающейся деятельности) не будет одинаковой.

Оценки, применяемые в бухгалтерском учете и сформированные на основе принципа непрерывности деятельности исходя из реальных договорных отношений сторон, не могли применяться при построении статического баланса. В связи с этим появилась проблемы оценки, которая должна применяться при фиктивной периодической ликвидации для того, чтобы результаты сформированного статического баланса были полезными для заинтересованных лиц – собственников и кредиторов. Именно принцип фиктивной периодической ликвидации предопределял необходимость оценки активов по возможной продажной цене, обусловленной тем, что сделка не реальна, а придумана или вынуждена.

Сторонники статического баланса, к которым следует отнести Веста Вольфа, Шрота, В. Патона, утверждали, что цены, существующие на рынке на дату составления баланса, должны быть положены в основу оценки статей баланса, поскольку это наиболее объективные, стихийно складывающиеся на рынке цены, независимые от субъективной воли предпринимателя. «Единственной оценкой, которая удовлетворяет как условиям математическим (в смысле правильности относительного веса баланса), так и условиям балансовым (в смысле полной эквивалентности денежных выражений реальным ценностям), может быть лишь оценка по рыночным ценам, действующим на месте нахождения хозяйства на день составления баланса» [6]. Сказанное позволяет сделать вывод о том, что статический баланс еще по одной причине способствовал тенденции разделения бухгалтерского учета и отчетности, поскольку предполагал изменения первоначальных оценок, формируемых на счетах бухгалтерского учета на каждую дату составления бухгалтерской отчетности.

Тенденция разделения бухгалтерского учета и отчетности проявлялась в статическом балансе также через различие в подходах к оценке хозяйственных средств предприятия на счетах бухгалтерского учета и в статьях бухгалтерской отчетности. По мнению В. Ле Кутра, роль и ценность отдельных видов имущества, отражаемых на счетах бухгалтерского учета, различна, поэтому методы и способы оценки разных групп активов должны быть также различными. Он отмечал, что «для основных средств рекомендуется цена приобретения, для товаров – текущие рыночные цены, для готовой продукции – себестоимость, в необходимых случаях можно прибегать и к экспертным оценкам» [6]. Подход В. Ле Кутра в полной мере не соответствовал целям ни статического, ни динамического баланса. Вместе с тем данный подход можно рассматривать как попытку сближения двух балансовых концепций через метод оценки, а, следовательно, обеспечения единства бухгалтерского учета и отчетности.

Фиктивная периодическая ликвидация, применяемая для составления статического баланса и применение рыночных цен, как отмечал И.А. Кошкин «требует переоценки имущества, которая обуславливает собою возникновение фиктивных прибылей или убытков. Следовательно, «применение конъюнктурных оценок ведет к извращению фактических результатов хозяйственной деятельности предприятия, его прибылей и

убытков» [6], а значит не отвечает целям бухгалтерского учета и способствует разделению бухгалтерского учета и отчетности.

Актуальность дискуссий вокруг получения различных оценок, формирующих в балансе информацию, с одной стороны, полезную для пользователей, а, с другой стороны, способствующих разделению бухгалтерского учета и отчетности, сохраняется и по сей день. Об этом свидетельствуют, в частности, посвященные оценке монографии Н.Н. Карзаевой Н.Н., В.Я. Соколова В.Я. [4, 7] и исследования Агеевой О.А., связанные с тенденциями разделения и сближения бухгалтерского учета и отчетности и влиянием на указанные тенденции применяемых на практике оценок [1,2,3].

Список литературы

1. Агеева О.А. Диалектическая концепция бухгалтерского учета и отчетности: монография / ИКФ «Каталог».- М.: 2007.
2. Агеева О.А. Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и отчетности: монография. – Изд-во ГОУВПО «ГУУ».- М., 2008.
3. Агеева О.А. Методология обеспечения единства бухгалтерского учета и отчетности.- Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Государственный университет управления. Москва, 2008.
4. Карзаева Н.Н. Проблемы оценки объектов бухгалтерского учета.- Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
5. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика.- М.: Финансы и статистика, 2000.-С.45.
6. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник.- М.: Финансы и статистика.- 2004.- С.14.
7. Соколов В.Я. Теоретические начала (основы) двойной бухгалтерии.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Бехтерева И.С.

ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», г.Ставрополь

Фундаментальной основой создания учетной системы является учетная политика, во многом определяющая экономическую эффективность деятельности организации.

Как известно, в организации действуют три вида учета: финансовый, налоговый и управленческий. Задачи, цели, и назначения их различны. Вследствие этого первичную учетную информацию необходимо обрабатывать по трем характерным направлениям.

Каждая из функционирующих учетных подсистем призвана своевременно удовлетворять соответствующие потребности пользователей: финансовый учет– обеспечивает пользователей финансовой отчетностью, допускающей выполнять оценку финансового положения организации; налоговый учет – безошибочно и в установленные сроки рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами, уменьшив при этом налоговое бремя; управленческий учет – обеспечивает информационную поддержку сотрудникам организации.

В настоящее время организация должна утверждать учетную политику, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогового учета.

В соответствии с ФЗ 402 «О бухгалтерском учете» под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика для целей налогообложения - это выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

В систему бухгалтерского учета входят две подсистемы: финансовый и управленческий учет.

Финансовый учет необходим и обязателен как самой организации, так и внешним пользователям — государственным органам, налоговым органам, кредиторам, инвесторам. Он нужен для отражения информации о деятельности организации в целом

Управленческий учет обеспечивает руководство информацией, которая обязательна для процессов учета, планирования, контроля и оценки деятельности, как по структурным подразделениям, так и по всей организации. Существование информационной системы, способной удовлетворять запросы заинтересованных пользователей, позволяет выполнить анализ эффективности деятельности, по его результатам осуществимо установление стратегических альтернатив и утверждение тактических и результативных решений. Преимущества от применения подробной, точной, актуальной и проверенной информации абсолютно очевидны, потому что она содействует принятию эффективных решений.

Зачастую утверждаемые руководством решения имеют интуитивный характер и не обосновываются расчетами. Эффективную деятельность хозяйствующего субъекта обеспечивает такое руководство, которое влияет на объект посредством избрания рационального, из множества допустимых вариантов на основании существующей информации. Систематизировать и регламентировать, этот процесс и призвана учетная политика организации.

Под учетной политикой в системе управленческого учета понимается совокупность методов ведения управленческого учета, гарантирующих его непрерывность, преемственность и способность реализации его элементов (бюджетирование, учет и отчетность, внутренний контроль и анализ) в интересах управления хозяйствующим субъектом. Ее применение предоставит возможность преобразовать и сформировать информацию, максимально отвечающую запросам сотрудников и руководителя организации.

Цель разработки такой учетной политики – это объединение взаимосвязанных между собой документов, гарантирующих целостность методики при формировании и ведении бухгалтерского, налогового и управленческого учета, увеличение качества и достоверности всех видов отчетности, предоставление целесообразной и результативной информации руководству для утверждения ими мотивированных управленческих решений.

Управленческие решения – это выбор экономически обоснованного варианта, реализуемый руководителем в рамках своих должностных полномочий, служащий основанием для осуществления определенных действий для рационального решения поставленной цели.

В учетной политике для целей управленческого учета целесообразно выделить следующие аспекты: технические, организационные и методические.

В рамках технического аспекта - рассматривается совокупность средств и методов, применяемых организацией при ведении управленческого учета.

Организационный аспект включает в себя задачи, связанные с учреждением службы управленческого учета и ее функционирование с другими подразделениями, создание условий для сбора информации в целях принятия управленческих решений и контроль за их исполнением.

Методический аспект должен отражать следующие основные вопросы:

- метод начисления и списания резервов;
- формы внутренней отчетности, содействующие управлению затратами, продажами, дебиторской задолженностью и прочим;
- выделение контролируемых и неконтролируемых статей отчетности центров ответственности, персонализация документов внутренней отчетности;
- установление статей калькуляции, выбор методов учета затрат;
- процесс распределения косвенных затрат между отдельными видами продукции (работ, услуг);
- выбор способа группировки и списания расходов на производство;
- порядок признания доходов организации - определяет общие принципы признания доходов при продаже, начисление выручки при внутренней передаче продукции;
- способ оценки активов - представление методов признания и оценки активов, капитала, обязательств, способ их переоценки, начисление амортизационных отчислений по внеоборотным активам экономически рациональным методом, учёт дебиторской задолженности.

Рассмотрение учетной политики в совокупности технического, организационного и методического аспектов может гарантировать исполнение предназначения современного управленческого учета.

Управленческий учет, основополагающими принципами которого являются надежность, обязательность, точность, экономичность, уместность, конфиденциальность, нуждается в собственной учетной политике.

Таким образом, учетная политика для целей управленческого учета – это нормативный акт организации, где определяются базовые принципы ведения управленческого учета, а также устанавливается порядок учета активов, обязательств и капитала в целях принятия эффективных управленческих решений. Она призвана стать результативным инструментом формирования условий для занятия, хозяйствующим субъектом лидирующего

положения в соответствующей области, и как следствие, увеличение конкурентоспособности его продукции (работ, услуг).

Список литературы

1. Иванова Ж.А. Учетная политика для целей управленческого учета / Ж.А.Иванова - Проблемы современной экономики, N 4 (36), 2010г.
2. Лялькова Е.Е. Учетная политика в целях управленческого учета / Е.Е. Лялькова - Вестник Самарского государственного экономического университета (издание, рекомендованное ВАК) – Самара, 2007. - № 6 (32).
3. Риполь-Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа / Ф.Б.Риполь-Сарагоси - М.:Приор, 2009г.
4. Сахчинская Н.С. Управленческая учетная политика как основной источник информации о затратах предприятия / Н.С. Сахчинская - Вестник Самарского государственного экономического университета, №4(66), 2010.
5. Сытник, О. Е. Учетная политика как инструмент формирования финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций / Кулиш Н.В., Сытник О.Е., Тунин С.А. // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 4. С. 181-185.
6. Сытник, О. Е. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в винодельческих организациях / Сытник О.Е., Леднева Ю.А. - Saarbrucken, 2012.
7. Сытник, О. Е. Организация системы управленческого учета на виноградовинодельческих предприятиях / Сытник О.Е., Шматко Ю.А. // Вестник АПК Ставрополя. 2011. № 3. С. 114-116.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Джамирзова З.Н.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

В экономических субъектах бухгалтерского учета ежедневно образуются документы, которые используются, как справочный материал либо для поиска необходимой информации в качестве доказательства тех или иных фактов хозяйственной жизни.

Первичные учетные документы оформляются после каждого факта хозяйственной жизни[2].

Организация вправе включить в первичный учетный документ дополнительные реквизиты для обеспечения полноты отражения информации в бухгалтерском учете.

Документы должны содержать следующие обязательные реквизиты: наименование документа; дату составления; наименование экономического субъекта, составившего документ; содержание хозяйственной жизни; величина натурального и денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения; наименование должности лица, совершившего сделку, ответственного за ее оформление; подписи указанных лиц, с указанием их расшифровку.

Экономический субъект бухгалтерского учета в праве самостоятельно создавать первичные документы при условии отражения в нем всех обязательных реквизитов [2].

Первичный учетный документ формируются при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным – непосредственно после его окончания.

Кроме бумажных носителей, первичные учетные документы составляются в электронном виде с использованием ПЭВМ. Применение ПЭВМ позволяет обеспечить быструю централизованную регистрацию документов, в том числе их сканирование. Система так же контролирует своевременную обработку документов пользователями, ограничивает доступ к документам с помощью разграничения прав, ускоряет движение документов внутри организации и в результате формирует бухгалтерскую отчетность, обеспечивает доступ к документам сотрудников и руководства, находящихся вне офиса (при организации сети через Интернет), организывает хранение данных в электронном виде и многое другое.

Основными документами, определяющими порядок ведения бухгалтерского учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, являются закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации».

В отдельных отраслях, в том числе в хлебопекарной, действуют отраслевые Методические рекомендации (инструкции) по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции. В настоящее время такие инструкции являются нормативными документами для использования налоговыми службами, а для организаций носят рекомендательный характер и не обязательны к применению [1].

Первичная документация составляет основу учетной системы любой организации. Первичный учет должен служить целям оперативного управления, контроля, выявления резервов.

Готовой продукцией в хлебопекарной промышленности в ООО «Хлебозавод», являются: хлеб, сухарные, сдобные изделия.

Моментом готовности продукции хлебопечения считается время ее передачи из производства в экспедицию.

В ООО «Хлебозавод» для учета выпуска хлебобулочных изделий и передачи ее в экспедицию применяются кассовые чеки.

Кассовый чек оформляет пекарь и является сопроводительным документом на каждую партию хлебобулочных изделий, передаваемой из производства в экспедицию. Реквизиты кассового чека: дата выпечки, время выхода из печи, номер печи, номер бригады, номер смены, номер партии (вагонетки, контейнера), код наименования изделия, количество (штук, килограмм).

Кассовый чек является основанием для записи в приемосдаточную накладную на готовую продукцию (форма № П-9 для одного наименования или форма № П-10 для различных наименований).

Приемосдаточную накладную оформляют в двух экземплярах. Передача хлебобулочных изделий из производства в экспедицию производится при предъявлении представителем экспедиции своего экземпляра приемосдаточной накладной.

Записи в оба экземпляра приемосдаточной накладной, производятся пекарем. Пекарь ставит свою подпись о передаче готовой продукции в приемосдаточной накладной, а материально ответственное лицо экспедиции о получении хлебобулочных изделий расписывается в приемосдаточной накладной цеха-сдатчика. По окончании смены производится сверка, подсчет и оформление приемосдаточных накладных на хлебобулочные изделия.

Приемосдаточные накладные на хлебобулочные изделия прилагаются к отчетам о работе смены цеха-сдатчика и экспедиции и сдаются в бухгалтерию.

Приемосдаточная накладная на хлебобулочные изделия является бланком строгой отчетности.

Хлебобулочные изделия поставляются розничным предприятиям и организациям государственной торговли и потребительской кооперации с условием поставки хлебобулочных изделий.

На отпуск хлебобулочных изделий выписывается товарно-транспортная накладная.

Выявленные получателем в процессе приемки отдельные деформированные или горелые хлебобулочные изделия возвращаются водителю, доставившим данную партию.

На отгруженные хлебобулочные изделия составляется "Ведомость отгруженной (отпущенной) готовой продукции" (форма № П - 20 хлеб). Ведомость составляется в двух экземплярах материально ответственным лицом экспедиции (под копиру) на основании данных товарно-транспортных накладных о принятой грузополучателями продукции.

Итоговые данные о принятой продукции всеми грузополучателями данного плательщика отражаются в отчете экспедиции (форма № П - 22 хлеб). Составляются два экземпляра, и вместе с товарно-транспортными накладными прилагаются к отчету экспедиции (форма № П - 22) и сдаются в бухгалтерию. Первый экземпляр ведомости используется при расчетах с покупателями как приложение к платежному требованию. Второй - служит для учетных целей в бухгалтерии ООО «Хлебозавод»

На брак, образовавшийся в экспедиции, лицами, осуществляющими бракераж, в присутствии заведующего экспедицией (экспедитора) составляется акт на производственной (экспедиционный) брак (форма № П - 21 хлеб). Акт составляется в двух экземплярах, один из которых прикладывается к отчету экспедиции (форма № П - 22), второй - используется для передачи и оприходования хлеба - брака на склад.

По окончании работы смены остатки готовой продукции, находящиеся в экспедиции передаются другой смене, о чем экспедиторами составляется акт на передачу остатков готовой продукции (форма № П - 23 хлеб). Готовые изделия по товарно-транспортным накладным, находящимся в пути, вносятся в акт и принимаются как наличие готовой продукции в экспедиции.

Акт составляется в двух экземплярах, из которых первый прилагается к отчету экспедиции (форма № П - 22 хлеб), а второй остается у принявшего смену [3].

Для совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости хлебобулочных изделий в ООО «Хлебозавод» можно предложить следующие рекомендации:

1. Ведение оперативного учета затрат, для своевременного принятия обоснованного, грамотного и оперативного решения.
2. Ввести компьютеризированную систему управления затратами.
3. Построить такую систему планирования и учета, которая бы обеспечила возможность всецелого управления затратами и результатами деятельности организации.

Предложенные рекомендации будут способствовать улучшению эффективного использования затрат в ООО «Хлебозавод».

Список литературы

1. Говдя, В. В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях АПК: Учебное пособие для вузов / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева. – Краснодар, 2011. – 265 с.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. В силу с 01.01.2014).
3. Об утверждении Методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях. Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ от 12.01.2000 г.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Туякова З.С., Жабина Н.А.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

Объективная оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта необходима не только внутренним пользователям, но и всем внешним пользователям, в том числе и контрагентам, имеющим хозяйственные связи с данной организацией. Финансовое состояние характеризует не только финансовую устойчивость, но и конкурентоспособность, экономический потенциал предприятия. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль анализа финансового состояния, как комплексной, объективной и обоснованной оценки финансового положения экономического субъекта на основе определённого числа ключевых информативных показателей [3, с. 482].

Разная степень детализации оценки финансового состояния зависит от имеющейся информационной базы и целей анализа.

Основные цели анализа финансового состояния можно сгруппировать по следующим направлениям:

- оценка финансового положения экономического субъекта на текущий момент времени;
- определение изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, влияющих на изменения финансового состояния;
- прогнозирование финансового состояния на ближайшую и отдаленную перспективу.

Достижение указанных целей возможно при применении различных методик финансового анализа, которые включают:

- горизонтальный (временной) анализ, в процессе которого происходит сопоставление каждой позиции текущей отчетности с параметрами отчетности предыдущего периода (базового);
- вертикальный (структурный) анализ, позволяющий определить структуру итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результаты в целом;
- трендовый анализ, заключающийся в сравнении каждого показателя бухгалтерской (финансовой) отчетности с соответствующими показателями ряда предшествующих периодов для определения тенденции их изменения;
- анализ относительных показателей, или коэффициентный анализ с расчетом системы коэффициентов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности и определением их взаимосвязей;
- сравнительный (пространственный) анализ проводится как на основе внутрихозяйственного анализа свободных показателей отчетности по отдельным позициям фирмы за прошлые периоды, так и на основе их сравнения с позициями конкурентов, с плановыми показателями, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

- факторный анализ, результатом которого является определение влияния отдельных факторов на результивный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Указанные методики анализа повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, а также необходимой информационной базы.

Современные методики анализа финансового состояния организации, достаточно подробно рассмотрены в работах известных ученых А.Д. Шеремета, В.В. Ковалева, Г.В.Савицкой, Н.П. Любушина и др.

Сравнительная характеристика этих методик представлена в Табл.1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика различных подходов к проведению анализа финансового состояния организации

Авторы	Цель и задачи	Содержание	Направления применения результатов анализа
	анализа	анализа	
В.В. Ковалев [2]	Выявление возможности повышения эффективности функционирования предприятия	Вертикальный, горизонтальный анализ; финансовые коэффициенты; коэффициенты определяющие рейтинг предприятия на рынке ценных бумаг	Оценка положения организации на рынке ценных бумаг
А.Д. Шеремет	Получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную картину анализа финансового состояния	Горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ; сравнительный метод; финансовые коэффициенты; абсолютные и относительные показатели	Объективный анализ финансового состояния организации
Е.В. Негашев [7]			
Г.В. Савицкая [6]	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, диагностика банкротства	Горизонтальный анализ;	Оценка кредитоспособности организации, прогнозирование банкротства
		методы сравнения с плановыми показателями; методы группировки и сопоставления;	
		финансовые коэффициенты	
Н.П. Любушин[4]	Выявление и устранение недостатков финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния и его платежеспособности	Горизонтальный анализ; вертикальный анализ;	Оценка инвестиционных финансовых рисков,
		относительные показатели	прогнозирование банкротства

Вертикальный и горизонтальный анализ отчетности позволяет получить общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений.

Вертикальный (структурный) анализ рассматривается в основном, как первостепенный и необходимый элемент для ознакомления с общей картиной финансового состояния. Активы и пассивы детализируют вплоть до элементов статей, составляющих группы имущества и источников его формирования, результаты сводят в таблицы, которые включают и горизонтальный и вертикальный анализ.

Как считает В.В. Ковалев, на основе проведения вертикального анализа можно сравнить результаты финансовой деятельности различных предприятий и сгладить негативное влияние инфляционных процессов [2].

Значительно реже применяется трендовый анализ, использование которого необходимо для выявления тенденции развития предприятия, прогнозирования наиболее значимых аспектов его финансово-хозяйственной деятельности.

Особое место при анализе финансового состояния занимает метод аналитических коэффициентов, который включает определение различных коэффициентов и показателей, число которых может варьировать от 10 до 100 штук.

В зависимости от цели и направления анализа многие авторы выделяют различные финансовые коэффициенты и их группы, которые отличаются как по количеству включаемых коэффициентов, так и по внутреннему содержанию.

Направления анализа финансового состояния, основанная на различных трактовках данного понятия, приведена в Табл. 2.

Как видно из таблицы, наибольшее распространение получили следующие направления анализа: анализ платежеспособности, финансовой независимости (устойчивости, стабильности), ликвидности, анализ структуры активов и пассивов, а также анализ деловой активности и рентабельности.

Таблица 2

Основные направления анализа финансового состояния предприятий

Определение групп показателей в действующих методиках финансового анализа	Авторы						
	В.В. Ковалев	А.Д. Шеремет,	Г.В. Савицкая	О.В. Ефимова	Э.А. Маркарян	М.М. Глазов	М.Г. Лапуста
		Е.В. Негашев			Г.П. Герасименко		Т.Ю. Мазуркина
Структура активов и пассивов хозяйствующего субъекта		+	+	+	+	+	
Ликвидность организации	+	+			+		+
Платежеспособность		+	+	+	+	+	+
Устойчивость, финансовая независимость, стабильность	+	+	+		+	+	+
Рентабельность, прибыльность, доходность	+			+	+		+
Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала	+	+	+	+			+
Кредитоспособность			+				
Лeverидж			+				
Потенциальное банкротство			+				+
Положение на рынке ценных бумаг	+						
Конкурентоспособность							+

Гораздо реже используются такие структурные элементы анализа, как оценка финансового положения определенного экономического субъекта на рынке ценных бумаг, определение потенциального банкротства и др.

По нашему мнению, указанные структурные элементы анализа финансового состояния могут быть востребованы для принятия управленческих решений по инвестированию денежных средств, оценки эффективности различных проектов при прогнозировании отдельных показателей, характеризующих финансовое положение предприятия и экономического субъекта.

При проведении финансового анализа является важным не столько разнообразное количество рассчитываемых коэффициентов, а сколько их качественное содержание. По большому счету, в отдельных случаях, возможен расчет минимального количества коэффициентов, раскрывающих финансовое состояние предприятия, его динамику и причины, оказывающие влияние на его изменения.

На наш взгляд, набор показателей, используемых для оценки финансового состояния экономического субъекта, должен зависеть от целей этого анализа, размера предприятия, масштабов его деятельности, специфики отраслевой направленности, хозяйственных связей и потребностей пользователей информацией.

Таким образом, можно заключить, что в настоящее время:

-отсутствует единый подход к содержанию и структуре показателей, характеризующих финансовое состояние экономического субъекта в современной российской экономике;

-нет четкого подразделения показателей на обобщающие (отражающие общую оценку) и частные (показатели детализированной оценки);

-большинство методик анализа финансового состояния основаны на сравнении различных показателей в динамике.

Для успешного функционирования организации и определенных перспектив ее развития необходим своевременный анализ её финансового состояния. Расширение в учетной практике применения анализа финансового состояния зависит от того будет ли он достаточно простым для использования в управлении, понятным в применении, имеются ли доступные источники информации и будет оптимальное соотношение полученных результатов и затрат на его проведение.

По нашему мнению, содержание анализа финансового состояния, его стоимостные и временные затраты зависят от целей анализа. Так, при обобщающей оценке финансового состояния организации, внешним пользователям будет интересны показатели платежеспособности, ликвидности, рентабельности. Для учредителей наиболее актуальным является оценка финансовой независимости, устойчивости и будущих доходов (прибыли), поскольку размеры дивидендов зависят от ожидаемой (будущей) прибыли, а также степени риска, инвестированного капитала.

Таких как кредиторов, коммерческих банков, поставщиков и др., интересует показатель ликвидности, отражающий возможность организации в оптимальные сроки перевести в денежный эквивалент свои активы, не теряя при этом в цене.

Владельцев облигаций, также интересует вопрос ликвидности и рентабельности. Чтобы предприятие могло выполнять свои обязательства и выплачивать проценты, оно должно оставаться рентабельным на протяжении достаточно длительного периода времени. Поэтому кредиторам, предоставляющим долгосрочные кредиты, необходимы результаты анализа-прогноза будущей финансовой деятельности предприятия, оценки стабильности денежных потоков и ожидаемых доходов.

Учредители, кредиторы, владельцы облигаций и другие субъекты взаимодействия с организацией, при осуществлении анализа финансового состояния используют определённую группу интересующих их показателей. В отдельных случаях, например при плановой проверке предприятия аудиторской фирмой, проведение выборочного анализа не достаточно, так как для выявления проблем предприятия необходима полная проверка с использованием большого числа коэффициентов.

Поэтому в зависимости от целей и широты охвата исследуемой проблемы, анализ финансового состояния целесообразно подразделить:

- на экспресс-анализ, преимущество которого является оперативная оценка финансового положения предприятия с использованием существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей;
- ориентированный анализ предназначен для решения определенной задачи предприятия;
- комплексная оценка финансового состояния предприятия на базе форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также данных аналитического учета, результатов аудиторской проверки и др.

Таким образом, приведенная система аналитических показателей, характеризует финансовое состояние хозяйствующих субъектов российской экономики в зависимости от целей анализа и широты охвата аналитических процедур.

Список литературы

1. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие - СПб.: 2004. - 170 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12539>.— ЭБС «IPRbooks».
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения) -М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.- 432 с.;
3. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник – М.: ИНФРА-М, 2009. -575 с.;
4. Любушин Н.П., Бабичевой Н.Э. Финансовый анализ: учебник для вузов - М.: Эксмо, 2010.- 336 с.;
5. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: учебное пособие – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 272 с.;
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.;
7. Шеремет А.Д., Негашева Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник для вузов - М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.;

ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Крючкова Ю. С.

Мценский филиал «Государственный университет
Учебно-научно производственный комплекс», г. Мценск

Современную экономическую науку невозможно представить без использования математических и логических моделей, изучение которых составляет важнейший элемент экономического образования и научных исследований в области управления экономическими процессами.

Моделирование основано на методе аналогии, который использует идеальные или материальные предметы, адекватно отражающие исследуемые процессы, чтобы сделать выводы о наличии какого-либо признака у исследуемого предмета на основе сходства в других признаках. Моделирование в бухгалтерском учете как составной части экономических наук выполняет особую роль.

Бухгалтерский учет является моделью экономической жизни хозяйствующего субъекта. Перед учеными всегда возникала необходимость в построении и изучении модели бухгалтерского учета, являющегося разновидностью сложных систем. Моделирование является одновременно и методом познания, и целевой функцией бухгалтерского учета. В этом состоит двойственность применения моделирования в теории и практике бухгалтерского учета. Проследим историческое развитие методических подходов к построению моделей в бухгалтерском учете.

Учеными, исследовавшими истоки возникновения бухгалтерского учета, отмечается, что в основе учетной деятельности, с одной стороны, всегда присутствовал принцип консерватизма.

С другой стороны, расширение потребностей человеческого общества постепенно приводило к развитию и усложнению модели учета. Так, от инвентарного подхода к учету (дискретное описание остатков материальных ценностей, фиксация инвентаря) древние египтяне постепенно перешли к регистрации приходно-расходных операций. Затем римляне в целях систематизации и классификации видов имущества стали применять группировку записей по отдельным учетным книгам.

Однако в строгом научном смысле первая учетная модель была создана Лукой Пачоли. Объясняя порядок и способы записи хозяйственных операций в учетные книги, Лука Пачоли, по сути, описывал в вербальной форме модель бухгалтерского учета. Она получила название "двойная запись" гораздо позже, чем возникла, в средневековых письменных источниках модель чаще называлась "венедианская". Несмотря на наличие примеров ведения бухгалтерских книг с помощью двойной записи в более раннее время (XIII–XIV вв.), формирование и развитие современной модели бухгалтерского учета началось именно с момента ее первого письменного описания.

В книге Пачоли давались четкие рекомендации по регистрации учетных записей, иногда без разъяснения причин выбора того или иного технического приема. На практике обучение счетному делу происходило путем копирования учетных книг. Поэтому первый этап в развитии методических подходов к моделированию бухгалтерского учета - шаблонный.

В течение следующих трехсот лет модель, описанная Лукой Пачоли, получила широкое распространение: появляются многочисленные переводы его труда, выходят новые описания модели двойной записи, совершенствуется методика применения различных бухгалтерских регистров и их сочетаний. В европейских странах в это время формируются определенные традиции в последовательности ведения бухгалтерских записей (мемориал, журнал, главная книга, вспомогательные книги). Возникают и обособливаются староитальянская, новоитальянская, немецкая и другие формы учета.

Различия в этих моделях носят формальный характер - это процедурный подход. Особенность - внимание к порядку оформления записей, набору реквизитов, технике переноса показателей из одной книги в другую, выделение набора необходимых учетных книг и т. д.

Развитие и усложнение деятельности капиталистических хозяйств в XIX в. привело к новым разработкам в бухгалтерском деле. В ходе экономического развития общества стали выделяться различные признаки классификации учетных систем. Одним из них стал тип хозяйственной организации. Два типа хозяйств – производительные и потребительные – привели к созданию моделей патримонального и камерального учета. С идеями камеральной бухгалтерии связаны предпринятые в XIX в. попытки организации системы общегосударственного счетоводства. Еще одним признаком разделения моделей бухгалтерского учета в XIX в. становится противопоставление статического и динамического балансов.

Третьей линией раздела в применяемых подходах к построению балансовой модели являются его юридическая и экономическая трактовки. Обобщая три приведенных примера дифференциации учетных

моделей, учеными использовался принципиально иной по сравнению с процедурным подход: выделение цели функционирования учетной системы; характеристика составных частей баланса с содержательной стороны; разработка логически стройной совокупности принципов и понятий. Таким образом, в XIX в. на смену процедурному подходу к построению моделей бухгалтерского учета приходит системный.

Процесс обобществления производства привел к формированию крупных промышленных компаний, что остро поставило проблемы внутрифирменного управления. Учет, предназначенный для целей оперативного контроля за хозяйственной деятельностью компании, выделился в самостоятельное направление бухгалтерского учета. С этого момента, по нашему мнению, начинается применение нового методического подхода к построению моделей бухгалтерского учета – ситуационный. Основанием для обособления моделей бухгалтерского учета становится отраслевая принадлежность компании, целевая заданность результатов деятельности организации, наличие специфической группы пользователей информации бухгалтерского учета и отчетности.

Потребности внутрифирменного управления в условиях роста масштабов производства, укрупнения бизнеса привели к возникновению теории производственного учета: были выделены основные задачи, элементы, методы и принципы новой отрасли бухгалтерского учета. Постепенно произошло обособление двух видов учета – финансового и управленческого. По мере развития финансовых институтов все более значительные различия возникли в порядке ведения учета и в формах отчетности банковского сектора. Появление новых видов финансовых инструментов, их классификация, способы оценки и переоценки, распространение хеджирования рисков по операциям с ценными бумагами – все это потребовало разработки специфических правил бухгалтерского учета в банковской сфере.

Формирование и усложнение налогового законодательства в развитых экономических странах и одновременное повышение требований к полноте и прозрачности информации финансовой отчетности привело к необходимости выделения нового вида учета – налогового, со своей системой правил, методами, видами оценки и регистрами. Специальные методики создавались для отражения учетных операций в государственных учреждениях. Выполнение задачи контроля за расходованием государственных средств обусловило широкое применение счетов бухгалтерского учета с разделением на финансовые и нефинансовые активы, а также согласование плана счетов с кодами бюджетной классификации доходов и расходов.

В условиях усложнения производственной деятельности бухгалтерский учет приобретал свойства сложной системы. Исследование учетных моделей происходило путем декомпозиции общей системы на частные и изучения свойств частных систем. Появление для российских ученых возможностей международного обмена в учетной теории и практике в конце XX века привело к возникновению аналитических и сравнительных исследований в области моделирования бухгалтерского учета. Процессы глобализации и информатизации приводят к появлению потребностей в создании и разработке новых моделей бухгалтерского учета. Ответом на вызовы глобализации становятся модели сетевого учета, актуарного учета, интегрированной корпоративной отчетности.

Современные открытия в области информационных технологий (открытые технологические платформы, облачные технологии, единый международный формат представления финансовой отчетности в электронном виде XBRL и др.) существенно расширяют возможности построения системы бухгалтерского учета, интегрирующей данные о внутренних бизнес-процессах организации и о внешней рыночной среде.

На рубеже XX–XXI вв. подготавливается использование нового методического подхода в создании учетных моделей – интеграционно-технологический. Его сущностью является направленность на формирование единого информационного пространства экономического субъекта с помощью современных информационных технологий.

Список литературы

1. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. - Ростов н / Д: ИКЦ «МарТ», 2009. – 958 с.
2. Богаченко В.М. Основы бухгалтерского учета. - Ростов на/Д: Феникс, 2013. - 336 с.
3. Кеворкова Ж.А., Сапожникова Н.Г., Савин А.А. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета. – М.: Кнорус, 2010. – 592 с.

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

**ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА АККУМУЛЯЦИИ ЗНАНИЙ О КАДРОВОМ
ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Омельченко П.Н., Омельченко Т.В.

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современных условиях автоматизация процессов кадрового обеспечения занимает особое место среди различных сфер деятельности на предприятиях. Улучшение качества кадрового обеспечения и непосредственно кадров позволяет предприятию развиваться, открывать новые сферы деятельности, создавать новые продукты и услуги и т.д. Однако, процессы кадрового обеспечения являются достаточно сложными, трудно-формализуемыми, и принятие решений по управлению этими процессами должно быть объективным и обоснованным.

Принятие решений по кадровому обеспечению проводится на основе больших объёмов данных, информации. Современная экономика основана на знаниях, что делает необходимым переход к принятию решений с использованием метаданных или знаний. Знания можно определить как закономерности предметной области, отношения между объектами, профессиональный опыт специалистов и др. Процессы выявления, создания, организации, хранения и использования знаний зависят от особенностей конкретной предметной области и объединяются в виде аккумуляции знаний.

Автоматизация процессов по аккумуляции знаний производится с использованием инструментальных средств, которые можно разделить на две принципиальные группы. К первой относятся специализированные программные средства, ориентированные на работу со знаниями. Вторая группа представлена инструментальными средствами, не имеющими механизмов, ориентированных непосредственно на работу со знаниями.

Использование инструментальных средств выделенных групп имеет различные ограничения применения, достоинства и недостатки. Так, например, специализированные программные средства часто имеют более высокую стоимость; требуют высокого профессионального уровня разработчиков, а иногда и самих пользователей; предполагают разработку механизмов интеграции с уже используемыми на предприятиях информационными системами. Инструментальные средства, относящиеся ко второй группе, не предполагают затрат на само средство разработки, так как оно уже используется для автоматизации деятельности на данном предприятии; не требуют разработки механизмов интеграции; при грамотном проектировании и внедрении не требуют от пользователя специализированных навыков работы со знаниями и не отвлекают от их основных обязанностей.

На рынке информационно-коммуникационных технологий представлены различные инструментальные средства. Некоторые авторы приводят различные их классификации.

В работе [5] Сербин А.А. выделяет три класса инструментальных средств, используемых для разработки систем аккумуляции знаний:

- средства графического моделирования бизнес-процессов и CASE-средства проектирования информационных систем;
- системы управления бизнес-процессами;
- системы управления корпоративными знаниями.

Сербин А.А. отмечает, что перечисленные классы инструментальных средств имеют низкую степень соответствия задачам непосредственно аккумуляции знаний.

Гаврилова Т.А., Кудрявцев Д.В. в работе [2] приводят систематизацию программных средств для систем управления знаниями. Проведя анализ систематизации программных средств, предложенной Гавриловой Т.А., Кудрявцевым Д.В., пришли к выводу, что при построении системы аккумуляции знаний о кадровом обеспечении из перечисленных программных средств имеет смысл проанализировать возможность использования линейки продуктов IBM Lotus, DocsVision, инструменты Web 2.0 и Semantic Web.

Линейка продуктов IBM Lotus Notes/Domino представляет собой программные продукты для автоматизации деятельности совместной работы за счёт использования электронной почты, передачи

документов, сообщений. Lotus Notes/Domino представляет собой систему электронного документооборота. В линейке продуктов есть программные продукты для управления информацией, например, IBM Information Management. Данный продукт предназначен для управления всем жизненным циклом данных (от создания до удаления) и доставки данных по запросу с целью оптимизации использования и поддержки эффективного управления [4]. Имеются и другие продукты Lotus Notes/Domino, но они направлены на поиск, хранение данных и создание информационных хранилищ, и могут быть использованы как компоненты извлечения информации для систем управления знаниями, но не могут отразить особенности определённых моделей представления знаний, и не имеют механизмов их актуализации.

DocsVision является корпоративной системой электронного документооборота, позволяющей автоматизировать бизнес-процессы, ведение делопроизводства и электронный документооборот в организации [3]. Система DocsVision направлена на формирование электронного архива документов, автоматизацию документооборота на базе сквозных бизнес-процессов. Данная система не ориентирована на использование знаний и не имеет средств структурирования и формализации информации.

Инструменты Web 2.0 и Semantic Web имеют определённые ограничения. Например, применение Web 2.0 предъявляет высокие требования к информационно-коммуникационным средствам и технической инфраструктуре сервисов. При решении задачи аккумуляции знаний о кадровом обеспечении это приведёт к невозможности практического использования, так как это потребует высоких затрат.

Инструменты Semantic Web требуют постоянного использования структурирования информации для определения смысловых характеристик информации [6]. Это приводит к тому, что приходится использовать дополнительные средства для определения смысла, например онтологии. Онтологии представляют собой некоторые формы представления понятий в виде концептуальных схем, отображающих классы понятий и отношения между ними. Но для построения онтологий нужно использовать, например, языки описания онтологий и средства их построения, что будет приводить к дополнительным временным и финансовым затратам.

Рассмотрев некоторые инструментальные средства для реализации систем управления знаниями, пришли к тому, чтобы предпринять попытку реализации собственной системы с помощью системы «1С: Предприятие 8». Выбор данной системы произведён по следующим причинам:

1. Большое число предприятий используют эту систему, что позволяет интегрировать разработанную систему аккумуляции знаний в состав информационной системы управления предприятием;

2. Система «1С:Предприятие 8» включает гибкую технологическую платформу, наилучшим образом соответствующую современным требованиям производительности, масштабируемости, скорости разработки и внедрения;

3. Выбранная система обладает широкими функциональными возможностями (построение отчётов с возможностью включения механизмов для интерактивного анализа данных, автоматизация бизнес-процессов, наличие учётных механизмов для хранения данных по различным измерениям, широкий набор средств интеграции и способов обмена данными) [1].

Разработанная система позволила автоматизировать процессы по учёту и подбору кадров, оформлению соответствующих документов, расчёту показателей кадрового обеспечения, таких как среднесписочная численность сотрудников, коэффициенты оборота по приёму и выбытию, коэффициенты текучести и постоянства кадров, а также специальные показатели, например, среднее время замещения вакансии, уровень профессионально-квалификационного соответствия, уровень обеспеченности кадрами и другие. В рамках аккумуляции знаний процесс принятия решений по кадровому обеспечению описывался как декларативно, так и процедурно, что реализовано за счёт использования в системе фреймовой модели представления знаний.

Таким образом, для аккумуляции знаний о процессах кадрового обеспечения целесообразно использовать неспециализированные средства, так как они не требуют от пользователя специальных навыков работы со знаниями, позволяют накапливать знания, которые востребованы именно в области обеспечения кадрами, и дают возможность повысить обоснованность и объективность принятия решения по улучшению показателей кадрового обеспечения.

Список литературы

1. Габеев, А.П. Профессиональная разработка в системе 1С:Предприятие 8 (+CD) / А.П. Габеев [и другие]. – СПб. : «1С-Паблишинг», 2006. – 808 с. – ISBN 978-5-91180-076-5.
2. Гаврилова, Т.А. Информационные технологии управления знаниями [Электронный ресурс] / Т.А. Гаврилова, Д.В. Кудрявцев. – Режим доступа: <http://bigspb.ru/publications/bigspb/km/itkm/>.

3. Официальный сайт компании «ДоксВижн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.docsvision.com>.
4. Официальный сайт компании IBM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.ibm.com>.
5. Сербин, А.А. Структурно-ориентированное моделирования аккумуляции корпоративных знаний промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / Сербин Андрей Александрович. – Санкт-Петербург, 2008. – 193 с.
6. Черняк, Л. Интеграция данных: синтаксис и семантика / Л. Черняк // Открытые системы, 2009. – № 10 – С. 24-29.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Кустов Е.Ф., Лозенко В.К., Скляров Д.Е.

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

Экономические системы существуют при условии получения и расходования энергии. Потребление энергии является необходимым условием существования и функционирования экономических систем любого масштаба: макроэкономики, микроэкономики, экономики регионов или мировой экономики. Однако энергетические условия существования экономических систем отличаются от таких условий для других систем. Так биологические системы являются диссипативными системами, которые существуют при условии потребления и расходования энергии. Экономическая система существует не только при условии расходовании энергии, но и при условии создания энергоресурсов.

Экономическая система функционирует в том масштабе, в какой она имеет возможность добывать энергию и получать доступ к энергоресурсам. Причем получение и расход энергоресурсов при функционировании экономической системы определяется, в основном, уровнем получения энергии от энергетических источников, поскольку этот уровень определяется уровнем потребления энергии отраслей и предприятий экономики.

В настоящее время экономические системы не производят энергию в запас, сейчас только начали создаваться накопительные системы энергии. Однако эти системы разрабатываются скорее для демпфирования неравномерности временного потребления энергии и в целях энергосбережения.

Закон сохранения энергии экономических систем форматируется следующим образом: Уровни потребления и получения энергии экономической системой равны.

Принято, что масштаб и глубина экономических преобразований зависит от уровней труда и капитала. Эту диаду имеет смысл заменить триадой: экономика определяется затратой труда, капитала и энергии.

Правда, необходимо рассматривать еще уровни информации, которая является качественно другим условием функционирования экономики. Это энтропийные факторы, которые определяют направление развития экономической системы. Система переходит из менее в более вероятное состояние или состояние с большим уровнем информации. Но это отдельный и очень серьезный вопрос, который в этой статье не рассматривается.

Кардинальное повышение эффективности использования энергии и снижение энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) – именно такую приоритетную задачу ставят себе в текущее время многие развитые и развивающиеся страны. Так, на Генеральной ассамблее ООН в Нью-Йорке в июле этого года Глава ООН Пан Ги Мун озвучил задачу снижения энергоемкости мирового ВВП к 2050 году на 50% [4]. Амбициозные цели на этот счет уже наметили для себя и многие страны. Так, ЕС планирует снизить энергоемкость валового продукта на 20%, Китай – на 40% [4].

Интерес мирового сообщества к поставленной проблеме определяется, в том числе, и тем, что во многих странах мира, среди которых можно отметить Данию, Швецию, Испанию, Ирландию, США, Республику Корея и др., были разработаны национальные стандарты управления энергетикой. Среди обобщающих стандартов выделяется относительно новый европейский стандарт EN 16001, опубликованный Британским институтом стандартов BSI 1 июля 2009 года. Данный стандарт является прообразом еще более универсального международного стандарта (МС) ISO 50001:2011 [4], разработанного техническим комитетом «Энергетический менеджмент» Международной организации по стандартизации (ISO). Этот стандарт преследует своей целью предоставление руководства организациям по созданию систем и процессов, необходимых для совершенствования энергетических параметров, в том числе энергетической эффективности,

энергоиспользования и энергоемкости, и последующего сокращения финансовых затрат и снижения негативного влияния на окружающую среду путем систематического управления энергией (энергетического менеджмента) на основе принципа PDCA: Планирование – Действие – Проверка – Воздействие.

МС ISO 50001:2011 формулирует требования к системе менеджмента отдельной организации. Однако, учитывая объективно существующую, отмеченную выше, триаду (затраты труда, капитал и энергия) следует сделать предположение о существовании взаимного влияния друг на друга организаций и отраслей [4] в части реализации программ повышения энергоэффективности. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

В работах [4,10] разработан метод матриц затраты – выпуск, цена – добавленная стоимость, позволяющий проводить экономический анализ исходя из конкретной структуры всей экономики или взаимно замкнутой ее части. В работах [4,10,8] этот метод применен для анализа влияния экологических и коррупционных факторов на функционирование различных отраслей экономики

Во многих случаях многоотраслевая структура экономических отношений допускает сворачивание этой структуры до двух секторной модели. В рамках двух секторных моделей можно анализировать мировую экономику развитых и развивающихся стран, промышленное производство и экологию окружающей среды, экономическую взаимосвязь основного производства и производственной инфраструктуры, рассматривать финансовый и реальный секторы экономики [4,10].

Аналогично можно из всей структуры отраслей экономики выделить энергетическую отрасль производства энергоресурсов и рассматривать проблемы энергоэффективности из анализа выпуска и поставки энергоресурсов остальным отраслям экономики и домашним хозяйствам (объекты, потребляющие энергию, но не производящие продукцию под спрос)[4,10].

Матричный метод анализа проблем энергоэффективности позволяет получить основные соотношения выпуска и потребления энергоресурсов на примере экономической взаимосвязи энергетического и реальных отраслей экономики и домашних хозяйств. Используя матричный метод, можно многоотраслевую экономическую систему и энергетическую отрасль свести к двухсекторной модели и анализировать условия их взаимного развития и изменения структурных показателей.

Матричные уравнения двух отраслевой экономики производства и потребления энергии. Определение понятия «энергосбережение»

Рассмотрим самый простой случай, когда первая отрасль это производство энергии, а вторая отрасль потребитель энергии. Общее матричное уравнение экономики записывается в следующей форме:

$$(I-A)Y=C \quad (1)$$

где I – единичная матрица, A – технологическая матрица производства продукции и поставок энергии, Y – вектор объемов производства каждой отрасли, C – вектор внешних поставок продукции двух отраслей.

Технологическая матрица затрат продукции отраслей и энергии имеет вид:

$$\begin{vmatrix} a_{11} & a_{21} \\ a_{12} & a_{22} \end{vmatrix}.$$

Коэффициент a_{11} определяет удельные собственные затраты на единицу производства энергии.

Коэффициент a_{22} определяет удельные собственные затраты второй отрасли потребителя энергии на единицу производства второй отрасли.

Коэффициенты a_{11} и a_{22} являются безразмерными величинами и определяются технологией производства отраслей. Коэффициенты a_{11} определяет собственные затраты первого сектора или долю продукции, которую первый сектор оставляет себе по отношению к полному уровню его производства. Этот коэффициент меньше единицы и тем меньше, чем меньше собственные затраты на производство этого сектора.

Коэффициент a_{21} определяет поставки энергии на единицу выпуска второй отрасли, имеет размерность единицы энергии на единицу выпуска продукции второй отрасли – энергоемкость продукции второй отрасли. Если умножить этот коэффициент на выпуск второй отрасли, то получится полные поставки энергии во вторую отрасль.

Коэффициент a_{12} определяет поставки второй отрасли потребителей энергии на единицу получаемой энергии, имеет размерность единицы выпуска второй отрасли на единицу выпуска энергетической отрасли – энергоэффективность продукции второй отрасли. Если умножить этот коэффициент на полный выпуск энергетической отрасли, то получится затраты второй отрасли за полученную энергию в единицах выпуска второй отрасли потребителя энергии.

Первая строка технологической матрицы относится к сектору производства энергии и описывает затраты энергии на собственное производство и поставки ее в сектор потребителей.

Вторая строка технологической матрицы относится ко второму, производственному сектору и описывает его затраты на полученную энергию и на собственное производство.

Матрица «производство–поставки» продукции и энергии будет:

$$\begin{vmatrix} 1-a_{11} & -a_{21} \\ -a_{12} & 1-a_{22} \end{vmatrix}.$$

Здесь за единицу принято полное производство энергии и полный выпуск производства второй отрасли потребителей энергетической отрасли. Если умножить эту матрицу на вектор столбец выпуска энергии Y_1 и второй вектор столбец Y_2 отрасли потребителей энергии, то получим вектор столбец поставок энергии C_1 и продукции второй отрасли C_2 внешним потребителям и домашним хозяйствам. Это видно из результатов такого умножения (2).

Поставки энергии C_1 внешним потребителям в данной структуре экономики можно рассматривать как энергосбережение. Если при том же выпуске второго сектора Y_2 поставки энергии C_1 внешним потребителям увеличатся, то это приведет к меньшим затратам энергии в данной системе или к энергосбережению.

Энергосбережение в таком определении относится к производственным отраслям экономики.

Энергосбережение у потребителей энергии не имеет смысла рассматривать, так как энергия это товар, который покупает потребитель. Как он расходует купленную энергию это его дело и для функционирования экономики нельзя ограничивать потребителя в использовании этого товара. Чем больше потребитель будет использовать товар с рынка, тем эффективнее будет экономика. В большом смысле энергосбережение не должно существовать в нормальных экономиках рыночного типа. Оно может существовать в экономике не рыночного, а социально перегруженного типа, когда энергия поставляется по ценам ниже себестоимости энергоресурсов. Например, в северных районах с бедным населением, которое не может оплачивать полностью энергоресурсы и государство должно поставлять энергоресурсы за счет государственных расходов. Тогда должно вводиться энергосбережение в домашних хозяйствах.

Энергосбережение зависит от величины коэффициента a_{21} технологической матрицы, то есть удельными тратами энергии на единицу выпуска продукции потребителя энергии. Если записать уравнение (1) в полном виде, то получим следующую форму этого уравнения

$$\begin{vmatrix} 1-a_{11} & -a_{21} \\ -a_{12} & 1-a_{22} \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} Y_1 \\ Y_2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} C_1 \\ C_2 \end{vmatrix}.$$

Это матричное уравнение может быть представлено в виде системы двух уравнений:

$$\begin{aligned} (1-a_{11})Y_1 - a_{21}Y_2 &= C_1 \\ -a_{12}Y_1 + (1-a_{22})Y_2 &= C_2 \end{aligned} \quad (2)$$

Непосредственное решение системы из двух уравнений относительно Y_1 и Y_2 приводит к следующему результату. Для производства энергии:

$$\left(1-a_{11}-\frac{a_{21}a_{12}}{1-a_{22}}\right)Y_1 = C_1 + \frac{a_{21}}{1-a_{22}}C_2 \quad (3)$$

для производства второго сектора:

$$\left(1-a_{22}-\frac{a_{21}a_{12}}{(1-a_{11})}\right)Y_2 = C_2 + \frac{a_{12}}{(1-a_{11})}C_1 \quad (4)$$

Из уравнения (3) энергосбережение C_1 равно:

$$C_1 = \left(1-a_{11}-\frac{a_{21}a_{12}}{1-a_{22}}\right)Y_1 - \frac{a_{21}}{1-a_{22}}C_2 \quad (5)$$

Относительное энергосбережение $c_1 = \frac{C_1}{Y_1}$ относительно полного производства энергетической отрасли

будет определяться следующей формулой.

$$c_1 = \left(1 - a_{11} - \frac{a_{12}}{1 - a_{22}} a_{21} \right) - \frac{a_{21}}{1 - a_{22}} c_2 \quad (6)$$

где $c_1 = \frac{C_1}{Y_1}$ относительное энергосбережение, $c_2 = \frac{C_2}{Y_1}$ относительные поставки продукции или

удельные поставки второй отрасли потребителям относительно полного производства энергии.

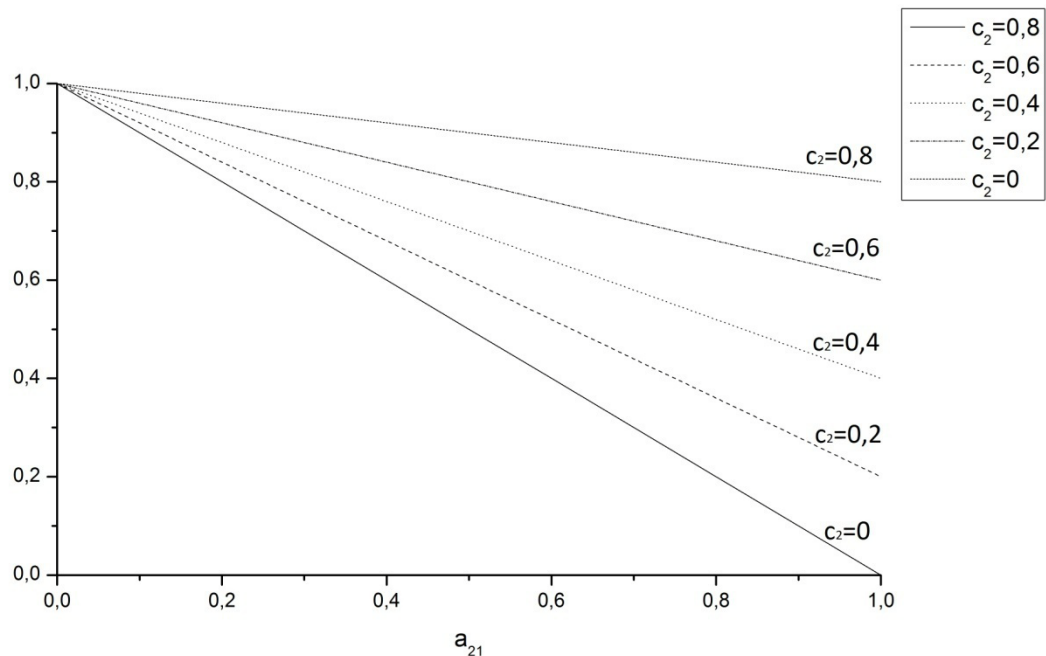


Рис.1. Зависимость относительного энергосбережения $c_1 = \frac{C_1}{Y_1}$ от коэффициента затрат энергии a_{21} потребителями энергии.

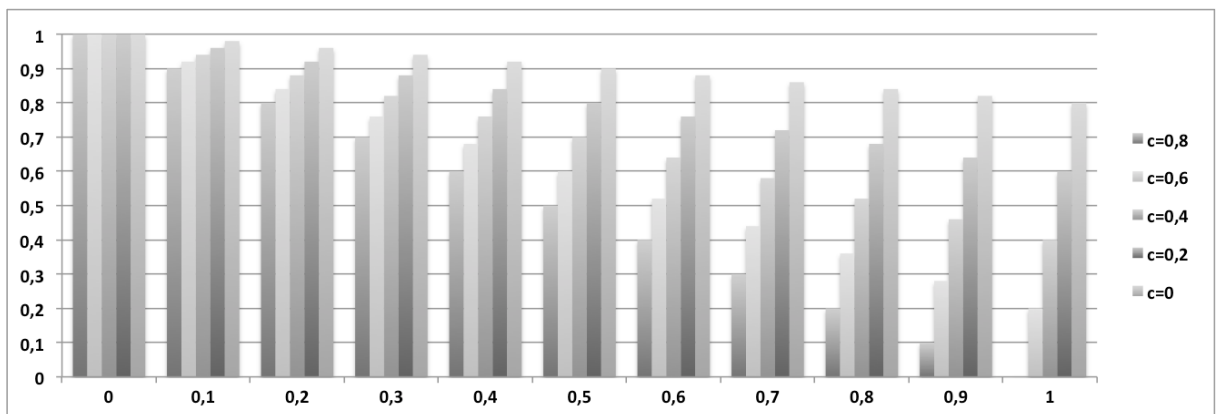


Рис.2. Зависимость относительного энергосбережения $c_1 = \frac{C_1}{Y_1}$ от коэффициента затрат энергии a_{21} потребителями энергии. (Рис.2 представлен в виде гистограммы)

На Рисунке 1 приведена зависимость относительного энергосбережения от коэффициента затрат энергии a_{21} потребителями энергии при нескольких значениях относительных поставок его продукции $c_2=0, 0,2, 0,4, 0,6, 0,8$ и значениях технологических матриц $a_{11}=a_{22}=0, a_{12}=0,2$.

Относительное энергосбережение линейно уменьшается при увеличении затрат энергии a_{21} потребителями. С увеличением относительных поставок потребителей энергии своей продукции на рынок относительное энергосбережение уменьшается с линейным трендом.

Уравнения энергоэффективности отраслей

При производстве каждая отрасль использует энергоресурсы в зависимости от цены на энергоресурсы и энергоэффективности в отраслях. Технологические матрицы «затраты – выпуск» в натуральном выражении учитывают технологию производства через уровни выпуска и поставок продукции. Цена единицы продукции отраслей учитывает производство энергоресурсов, через составляющие добавленной стоимости и цену единицы энергоресурсов. Однако эти величины устанавливаются через внешние или экзогенные показатели и не вытекают из особенностей производства различных отраслей экономики. В предыдущем разделе была рассмотрена система, когда энергетическая отрасль являлась одной из отраслей экономики, а все производственные отрасли выпускали собственную продукцию. В такой модели без введения энергоэффективности отдельных отраслей затруднительно рассматривать корреляцию энергоэффективности различных отраслей и энергоэффективность всей экономики в целом.

В этом разделе будут рассмотрены матрицы «затрат» энергоресурсов и определены энергоэффективности различных отраслей. Для этого нужно представить выпуск продукции и поставки под спрос производственных отраслей в единицах затраченных энергоресурсов, построить матрицы затрат энергетических ресурсов в экономике и получить уравнение энергоэффективности.

Вывод матрицы затрат энергоресурсов на основе уравнения энергетического баланса

Для получения матрицы затрат энергоресурсов необходимо дополнить матрицу производственных затрат отдельным уравнением баланса энергетических ресурсов.

$$E_1 + E_2 + E_3 + \dots + E_i + \dots + E_N + E_0 = E \quad (7)$$

где E_i – затраты энергетических ресурсов в i –ой отрасли, E_0 – затраты энергетических ресурсов непосредственно в секторе производства энергетических ресурсов, E – общие энергетические ресурсы экономики.

Система уравнений в этом случае следующая. Имеется система уравнений, полученная из матрицы производственных затрат N отраслевой экономики с выпуском y_i и поставками потребителям продукции c_i , которая дополняется уравнением энергетического баланса:

$$\begin{aligned} (1 - a_{11})y_1 - a_{12}y_2 - a_{13}y_3 - \dots - a_{1N}y_N &= c_1 \\ -a_{21}y_1 + (1 - a_{22})y_2 - a_{23}y_3 - \dots - a_{2N}y_N &= c_2 \\ -a_{N1}y_1 - a_{N2}y_2 - a_{N3}y_3 - \dots + (1 - a_{NN})y_N &= c_N \\ -\frac{E_1}{y_1}y_1 - \frac{E_2}{y_2}y_2 - \frac{E_3}{y_3}y_3 - \dots - \frac{E_N}{y_N}y_N &= -(E - E_0) \end{aligned} \quad (8)$$

Последнее уравнение это уравнение баланса энергетических ресурсов, полученное тождественным образом: составляющие уравнения (7) умножаются на отношения уровня выпуска самому к себе. Тогда можно получить коэффициент удельных затрат энергетических ресурсов на единицу продукции уровня выпуска как отношение энергетических ресурсов, использованных в отрасли к ее уровню выпуска.

Неизвестные величины уравнений (8) это уровни выпуска отраслей $y_1, y_2, \dots, y_N$ и полная величина энергетических ресурсов экономики E .

Затраты энергетических ресурсов в отрасли E_i это компонента вектора энергетических ресурсов, необходимых для обеспечения уровня выпуска y_i . Количество энергетических ресурсов e_i , требуемых на выпуск единицы продукции i отрасли равно:

$$e_i = \frac{E_i}{y_i}, \text{ или } E_i = y_i e_i \quad (9)$$

При поставке продукции потребителям можно выразить эти поставки также через уровни поставок энергетических ресурсов. Так если потребителям идут поставки под спрос c_i продукции i отрасли, а выпуск каждой единицы продукции требует e_i количество энергетических ресурсов, то поставки энергетических ресурсов потребителям будут:

$$E_i^{(c)} = c_i e_i \quad (10)$$

где c_i – вектор уровня поставок под спрос продукции i отрасли,

$E_i^{(c)}$ – вектор энергетических ресурсов, необходимых для обеспечения уровня поставок под спрос i – ой отрасли. Величина $E_i^{(c)}$ представляет энергетические ресурсы, необходимые для поставок в домашние хозяйства и другие секторы конечного спроса.

Матричное уравнение «затраты-поставки» энергетических ресурсов можно выразить через вектора энергетических ресурсов следующим уравнением:

$$(1 - D_j^i) E_i = E_j^{(c)} \quad (11)$$

где D_j^i - матрица затрат энергетических ресурсов. Уравнение (11) решается относительно затрат энергетических ресурсов в i – ой отрасли E_i , необходимых для обеспечения уровня поставок под спрос i – ой отрасли $E_i^{(c)}$.

Эту матрицу можно построить из матрицы выпуск-затраты продукции следующим образом.

Каждый элемент матрицы выпуск-затраты продукции a_j^i определяет отношение количества единиц продукции i отрасли, приходящийся на единицу продукции j отрасли. Для того, чтобы использовать этот коэффициент для матрицы затрат энергоресурсов d_j^i , необходимо умножить коэффициент a_j^i на отношение энергоресурсов, необходимых для выпуска единиц продукции i и j отраслей.

$$d_j^i = \frac{e_j}{e_i} a_j^i \quad (12)$$

Тогда матрицу затрат энергоресурсов можно представить следующим образом:

$$D_j^i = \begin{pmatrix} a_{11} & \frac{e_1}{e_2} a_{12} & \frac{e_1}{e_3} a_{13} & \dots & \frac{e_1}{e_N} a_{1N} \\ \frac{e_2}{e_1} a_{21} & a_{22} & \frac{e_2}{e_3} a_{23} & \dots & \frac{e_2}{e_N} a_{2N} \\ . & . & . & \dots & . \\ . & . & . & \dots & . \\ \frac{e_N}{e_1} a_{N1} & \frac{e_2}{e_N} a_{N2} & \frac{e_3}{e_N} a_{N3} & \dots & a_{NN} \end{pmatrix} \quad (13)$$

Цена единицы энергоресурсов каждой отрасли v^j находится из решения матричного уравнения, в котором вектор – строка цены v^j умножается на разность единичной матрицы и матрицы затрат энергоресурсов.

$$v^j (1 - D_j^i) = x^i \quad (14)$$

где v^j – цена единицы затрат энергоресурсов j отрасли, x^i – остаточная цена единицы затрат энергоресурсов. Аналогично добавленной стоимости при расчете цены продукции по матрице затраты-выпуск). Система уравнений «затраты-поставки» энергетических ресурсов и их цены представляется следующим образом

$$(1 - D_j^i) E_i = E_j^{(c)} \quad (15)$$

$$v^j (1 - D_j^i) = x^i \quad (16)$$

По матрице затрат энергоресурсов D_j^i и поставок энергоресурсов E_i для каждой отрасли определяется энергетические ресурсы $E_i^{(c)}$ поставок в домашние хозяйства и другие секторы конечного спроса. Аналогично по цене энергоресурсов в отраслях v^j определяется остаточная цена единицы энергоресурсов x^i .

Матрица затрат энергоресурсов двухсекторной экономики

Рассмотрим пример экономики состоящей из двух отраслей: сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности и введем в рассмотрение производителей энергоресурсов, которые потребляют продукцию промышленности и сельского хозяйства и поставляют в эти отрасли энергоресурсы. Каждая отрасль производит

определённое годовое количество продукции. Часть годового выпуска каждая отрасль потребляет сама, часть направляет в другую отрасль, а остальную часть поставляет производителям энергоресурсов. В этой модели мы исключили внешних потребителей и приравняли правую часть уравнения (14) к нулю.

Производители энергоресурсов поставляют в отрасли энергоресурсы в тоннах условного топлива (ТУТ). Если производители энергоресурсов производят 300 ТУТ в год, то общие затраты энергоресурсов составляет 300 ТУТ.

Сельское хозяйство в течение года затратило 80 ТУТ и произвело 100 единиц продукции. Для получения удельных значений затрат энергоресурсов надо эту величину поделить на валовой выпуск сельского хозяйства. Тогда можно получить, что в сельском хозяйстве затраты энергоресурсов на единицу продукции равны $e_1=80/100=0.8$ (ТУТ/на единицу продукции).

В обрабатывающей промышленности в течение года произвели 50 единиц продукции и истратили 180 ТУТ, поэтому удельные затраты энергоресурсов в промышленности будут равны: $e_2=180/50=3.6$.

Табл. 1. Матрица затраты – выпуск продукции и затраты энергоресурсов. (Даны единицы продукции каждой отрасли: СХ – Сельское хозяйство, ОП – Обрабатывающая промышленность, ПЭ – Производители энергоресурсов)

Таблица 1

Отрасли	X	II П	III Конечное потребление	Валовой выпуск
I СХ (единиц СХ)	5	0	55	100
II ОП (единиц ОП)	4		30	50
III ПЭ (ТУТ)	0	80	40	300
Удельные затраты энергоресурсов	.8	.6	0.133	

Кроме того, допустим, что 40 ТУТ энергоресурсов были непосредственно затрачены в самих производителях энергоресурсов, что по отношению к валовому уровню общих затрат энергоресурсов составляет $40/300=0.133$ единиц удельных затрат энергоресурсов.

Матрица затраты – выпуск и затраты энергоресурсов A_{ik} приведена в Табл. 1, которая форматирует следующую технологию. Чтобы удовлетворить запросы домашних хозяйств, сельское хозяйство должно произвести 55 единиц продукции сельского хозяйства. Для этого сельское хозяйство должно иметь валовой выпуск в 100 единиц продукции. Из этого количества 55 единиц продукции поставлять производителям энергоресурсов, 20 единиц поставляется обрабатывающей промышленности как сырьё для промышленного производства и 25 единиц продукции должны остаться в сельском хозяйстве.

Вторая отрасль – обрабатывающая промышленность поставляет сельскому хозяйству 14 единиц продукции обрабатывающей промышленности (единицы ОП), 6 единиц ОП использует в своей отрасли для поддержания уровня производства и должна поставить производителям энергоресурсов 30 единиц ОП. Для удовлетворения этих потребностей и проведения поставок вторая отрасль должна произвести 50 единицы продукции ОП.

Эти соотношения между затратами и поставками в отраслях зависят от технологии производства в сельском хозяйстве и промышленности, величины потребного валового выпуска и совокупного потребления. Для того, чтобы составить матрицу, не зависящую от уровней производства и потребления, необходимо рассчитать удельные коэффициенты затрат и поставок по отношению к валовому выпуску каждой отрасли.

Матрица относительных затрат для двух секторов, построенная по натуральным затратам Табл. 1 приведена в (17).

Для того чтобы построить матрицу затрат энергоресурсов надо изменить матрицу затрат в натуральном исчислении

$$A_{jk} = \begin{vmatrix} 0.25 & 0.4 \\ 0.14 & 0.12 \end{vmatrix} \quad (17)$$

коэффициентами затрат энергоресурсов в каждом секторе: $e_1=0.8$, $e_2=3.6$. Тогда матрица затрат энергоресурсов будет:

$$D_j^k = \begin{vmatrix} 0.25 & 0.4 \frac{0.8}{3.6} \\ 0.14 \frac{3.6}{0.8} & 0.12 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0.25 & 0.84 \\ 0.63 & 0.12 \end{vmatrix} \quad (18)$$

Уравнение энергоэффективности

Задача этого раздела вывести уравнение для энергоэффективности (ЭЭ). Для этого можно использовать матричное уравнения для затрат энергоресурсов(14).

Матричное уравнение для затрат энергоресурсов $(1 - D_j^i)E_i = E_j^{(c)}$ верно для любых уровней выпуска или уровней поставок под спрос. В том числе для нулевых уровней поставок под спрос.

Величина $E_i^{(c)}$ представляет энергетические ресурсы, необходимые для поставок сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности в домашние хозяйства и другие секторы конечного спроса. Рассмотрим решения этого уравнения как в предыдущей двухсекторной модели для случая $E_i^{(c)}=0$.

$$(1 - D_j^i)E_i = 0 \quad (19)$$

Решение этой системы уравнений относительно энергоресурсов при производстве продукции существует при условии равенства нулю определителя этой системы уравнений.

$$\text{Det}(1 - D_j^i) = 0 \quad (20)$$

В матричном виде это уравнение будет иметь следующий вид.

$$\begin{vmatrix} 1 - a_{11} & -\frac{e_1}{e_2} a_{12} & -\frac{e_1}{e_3} a_{13} & \dots & -\frac{e_1}{e_N} a_{1N} \\ -\frac{e_2}{e_1} a_{21} & 1 - a_{22} & -\frac{e_2}{e_3} a_{23} & \dots & -\frac{e_2}{e_N} a_{2N} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ -\frac{e_N}{e_1} a_{N1} & -\frac{e_2}{e_N} a_{N2} & -\frac{e_3}{e_N} a_{N3} & \dots & 1 - a_{NN} \end{vmatrix} = 0.$$

Частное решение этого уравнения можно получить, если приравнять нулю сумму коэффициентов каждой строки определителя.

$$1 - \sum_{i=1}^N D_j^i = 0$$

Если подставить в это уравнение общее выражение для матричных элементов матрицы затрат энергоресурсов, то получим следующее соотношение.

$$1 - \sum_{i=1}^N a_{ji} \frac{e_j}{e_i} = 0$$

Эта система j уравнений может быть преобразована, если каждое уравнение поделить на e_j .

$$\sum_{i=1}^N \left(\frac{\delta_{ji}}{e_j} - \frac{a_{ji}}{e_i} \right) = 0$$

Если рассматривать величины обратные затратам энергоресурсов выпуска единицы продукции как компоненты вектора – столбца, то это уравнение можно переписать:

$$(\delta_{ji} - a_{ji}) \frac{1}{e_i} = 0 \quad (21)$$

Компоненты вектора e_i имеют размерность количества единиц энергоресурсов на единицу выпуска продукции i отрасли и определяют энергоёмкость продукции. Если ввести вектор h_i обратный вектору e_i :

$h_i = \frac{1}{e_i}$, то он будет определять количество единиц продукции i отрасли, производимое единицей

энергоресурсов этой отрасли. Эта величина определяет энергоэффективность выпуска продукции i -ой отрасли.

Тогда уравнение (21) можно преобразовать в уравнение энергоэффективности:

$$(\delta_j^i - a_j^i) h_i = 0 \quad (22)$$

Решение системы уравнений (22) относительно энергоэффективности отраслей будет существовать, если определитель этой системы уравнений равен нулю. Однако матрица (22) это матрица выпуска уравнения (1), определитель которой по определению не может быть равен нулю. Уравнение (1) должно иметь решения относительно выпуска продукции u_i и обратного уравнения относительно уровней поставок под спрос c_i . При этом матрица **1-A** уравнения (1) должна иметь обратную матрицу. Поэтому основное условие для матрицы **1-A** $\Delta_j^i - a_j^i$ – это существование обратной матрицы, что может быть только в случае, если определитель этих матриц не равен нулю.

Таким образом, система уравнений (22) относительно энергоэффективности без правой части не имеет решения.

Поэтому исходное предположение о равенстве нулю правой части уравнения (19) не может быть использовано. Эта проблема может быть решена только с введением дополнительного вектора – столбца q_j в правую часть уравнения (22).

Тогда уравнение должно иметь вид:

$$(\delta_j^i - a_j^i) h_i = q_j \quad (23)$$

Смысл вектора q_j может быть найден из следующих рассуждений.

Можно переписать уравнение (22) в раскрытой форме:

$$h_j - a_j^i h_i = q_j$$

Это уравнение показывает, что энергоэффективность по выпуску продукции или производственная энергоэффективность отрасли уменьшается за счет затрат энергоресурсов, вызванных технологическими затратами как в самой отрасли, так и в других отраслях, связанных с исходной отраслью коэффициентами a_j^i технологической матрицы затрат. Поэтому вектор q_j определяет реальную энергоэффективность на уровне потребления конечной продукции. Назовем этот параметр потребительская энергоэффективность. Поскольку коэффициенты затрат энергоресурсов в сельскохозяйственном секторе и секторе обрабатывающей промышленности равны $e_1=0.8$, $e_2=3.6$, то можно построить следующую структуру энергоэффективности двухсекторной экономики.

Таблица 2

Структура энергоэффективности двухсекторной экономики

	Отрасль 1 Сельское хозяйство	Отрасль 2 Обрабатывающая промышленность
Затраты энергоресурсов (e)	$e_1=0.8$	$e_2=3.6$
Производственная ЭЭ ($h_i=1/e_i$)	$h_1= 1.25$	$h_2= 0.28$
Потребительская ЭЭ (q_i)	$q_1=0.826$	$q_2=0.071$

Энергоэффективность выпуска и потребления продукции для двухсекторной экономики с параметрами, приведенными в Табл. 2, определяется следующим матричным уравнением:

$$\begin{vmatrix} 1-0.25 & -0.4 \\ -0.14 & 1-0.12 \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} h_1 \\ h_2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} q_1 \\ q_2 \end{vmatrix}$$

и системой уравнений:

$$\begin{aligned} 0.75h_1 - 0.4h_2 &= q_1 \\ -0.14h_1 + 0.88h_2 &= q_2 \end{aligned} \quad (24)$$

Значения потребительской энергоэффективности, рассчитанные по этим уравнениям, равны: $q_1=0.826$, $q_2=0.071$, как это приведено в Табл. 2.

Потребительская энергоэффективность зависит от производственной энергоэффективности обеих отраслей. Так потребительская энергоэффективность первой отрасли или сельского хозяйства q_1 составляет 0.75 от ее производственной энергоэффективности h_1 с вычетом 0.4 доли производственной энергоэффективности h_2 обрабатывающей промышленности. Это происходит вследствие того, что обе отрасли связаны взаимными затратами, поэтому энергоэффективности каждой отрасли является многофакторной величиной, зависящей от энергоэффективности других отраслей. Уравнения (24) позволяют исследовать взаимное влияние энергоэффективности различных отраслей.

Допустим, что производственная энергоэффективность обрабатывающей промышленности увеличить на единицу: h_2+1 . Изменение производственной ЭЭ h_2 приведет к изменению потребительской ЭЭ q_1 и q_2 до значений q'_1 и q'_2 . Подставив значение h_2+1 в уравнения (24), получим

$$\begin{aligned} 0.75h_1 - 0.4h_2 - 0.4 &= q'_1 \\ -0.14h_1 + 0.88h_2 + 0.88 &= q'_2 \end{aligned} \quad (25)$$

Теперь из этих уравнений вычтем уравнения (24),

$$\begin{aligned} -0.4 &= q'_1 - q_1 \\ 0.88 &= q'_2 - q_2 \end{aligned}$$

Из этих уравнений видно, что потребительская энергоэффективность обрабатывающей промышленности q'_2 увеличится на 0.88 единиц, а сельского хозяйства уменьшится на 0.4 единицы.

Аналогично, если производственная энергоэффективность сельского хозяйства увеличится на единицу: h_1+1 , то ее потребительская энергоэффективность увеличится на 0.75 единиц, а обрабатывающей промышленности уменьшится на 0.14 единицы.

Обратные уравнения относительно производственной энергоэффективности выпуска продукции будут определяться матричным уравнением.

$$h_j = (\delta_j^i - a_j^i)^{-1} q_i \quad (26)$$

Матрица, обратная матрице выпуска (17) $A_{ik} = \begin{vmatrix} 0.25 & 0.4 \\ 0.14 & 0.12 \end{vmatrix}$, равна:

$$(\delta_j^i - a_j^i)^{-1} = \begin{vmatrix} 1.46 & 0.66 \\ 0.23 & 1.24 \end{vmatrix}$$

и система уравнений для производственной энергоэффективности выпуска продукции в отраслях будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} h_1 &= 1.46q_1 + 0.66q_2, \\ h_2 &= 0.23q_1 + 1.24q_2. \end{aligned}$$

Энергоэффективность выпуска продукции в отраслях определяется количеством продукции, выпущенной каждой отраслью на единицу энергоресурсов, потребленных в этой отрасли. Она определяется линейной комбинацией потребительской энергоэффективности обеих отраслей с соответствующими коэффициентами.

По определению энергоэффективности размерность этой величины равна размерности единицы продукции на единицу энергоресурсов. Поэтому сравнивать различные отрасли по энергоэффективности в натуральном выражении не имеет смысла, так как они измеряются в разных единицах. Для проведения такого сравнения необходимо определить стоимостное выражение производительности энергоресурсов, как стоимость продукции, произведенной с потреблением энергоресурсов.

Уравнение для стоимости производственной энергоэффективности отраслей

Цена продукции отраслей определяется уравнением:

$$p^i = v^j (\delta_j^i - a_j^i)^{-1},$$

где p^i, v^j векторы – строки цены и добавленной стоимости продукции, соответственно.

Если умножить цену продукции на энергоэффективность выпуска этой продукции $h_j = (\delta_j^i - a_j^i)^{-1} q_i$,

то получится энергоэффективность выпуска продукции в отраслях в стоимостном выражении или стоимость энергоэффективности производства или как стоимость продукции, произведенной на единицу энергоресурсов:

$$p^j h_j = \sum_{k=1}^N \sum_{i=1}^N v^k (\delta_k^j - a_k^j)^{-1} (\delta_j^i - a_j^i)^{-1} q_i \quad (27)$$

В этих равенствах не предполагается суммирование по индексу j .

Стоимость потребительской энергоэффективности будет равна произведению добавленной стоимости v^j на потребительскую энергоэффективность q_j :

$$v^j q_j = \sum_{k=1}^N \sum_{i=1}^N p^k (\delta_k^j - a_k^j) (\delta_j^i - a_j^i) h_i \quad (28)$$

Тождество стоимости энергоэффективности

Если цену продукции отрасли $p^j = v^i (\delta_i^j - a_i^j)^{-1}$

умножить справа на потребительскую энергоэффективность этой отрасли $q_j = (\delta_j^i - a_j^i) h_i$, то получим выражение:

$$p^j q_j = v^i (\delta_i^j - a_i^j)^{-1} (\delta_j^k - a_j^k) h_k$$

В этом выражении предполагается суммирование по одинаковым индексам. Произведение в левой и правой частях надо просуммировать по индексу j . Произведение прямой и обратной матрицы выпуска даст единичную матрицу и можно записать:

$$p^j q_j = v^i \delta_i^k h_k = v^i h_i$$

Это экономическое тождество для энергоресурсов: Сумма произведения цены продукции на потребительскую энергоэффективность равна сумме произведений добавленной стоимости на производственную энергоэффективность.

Корреляции энергоэффективности отраслей

Поскольку различные отрасли экономики связаны технологически через матрицу затрат, то энергоэффективность каждой отрасли должна коррелировать и влиять на энергоэффективность других отраслей. Изменение энергоэффективности одной отрасли неизбежно должно приводить к изменению энергоэффективности остальных отраслей.

Рассмотрим корреляцию энергоэффективности на примере уравнений ЭЭ двух секторной экономики (24). Поделим первое и второе уравнение системы (24) на h_1 и h_2 , соответственно и введем величину относительной ЭЭ $h_{21} = h_2/h_1$ и относительной потребительской ЭЭ как ее отношение к производственной ЭЭ: $q_1' = q_1/h_1$ и $q_2' = q_2/h_2$. Тогда уравнения (24) будут

$$\begin{aligned} 0.75 - 0.4h_{21} &= q_1' \\ -\frac{0.14}{h_{21}} + 0.88 &= q_2' \quad (29) \end{aligned}$$

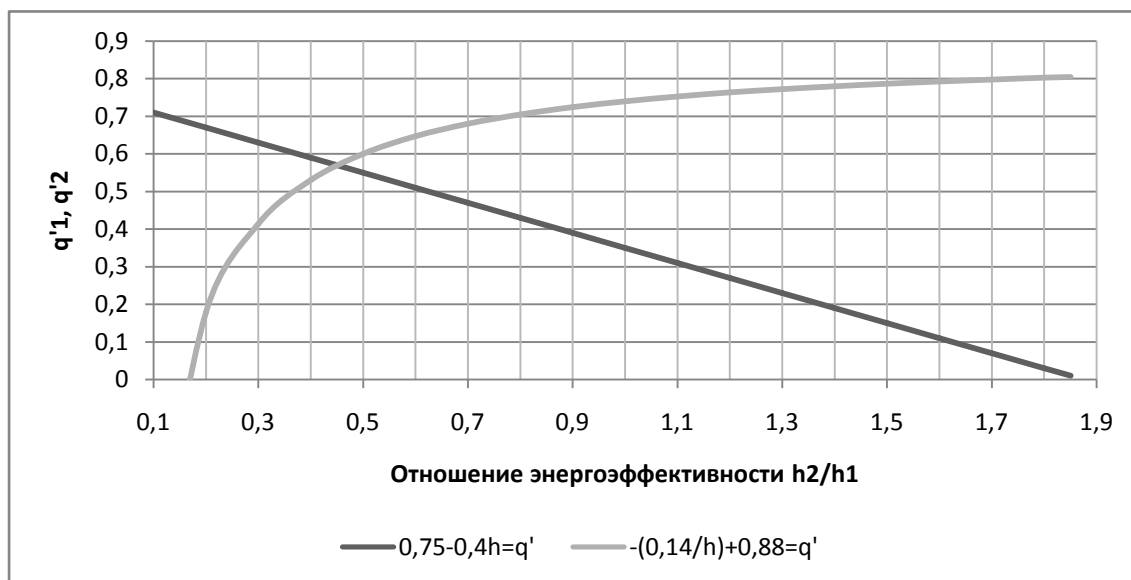


Рис.3. Относительные потребительские ЭЭ двух отраслей q'_1 (ряд 1) и q'_2 (ряд 2) vs. относительной ЭЭ отраслей $h_{21} = h_1/h_2$.

На Рис. 3 представлена зависимость относительных потребительских ЭЭ двух отраслей q'_1 и q'_2 от относительной производственной ЭЭ двух отраслей $h_{21} = h_2/h_1$. Из этих зависимостей можно получить ряд интересных данных.

Если ЭЭ второй отрасли увеличивается, то относительная ЭЭ первой отрасли падает от 0,7 до 0 в то время как ЭЭ второй отрасли возрастает от 0 до 0,8.

Пределы изменения относительной ЭЭ двух отраслей $h_{21} = h_2/h_1$ устанавливаются от 0,2 до 1,9. Таким образом, величина ЭЭ отрасли может быть не больше чем в 5 раз больше ЭЭ другой отрасли.

Максимальная величина потребительской ЭЭ первой отрасли не может быть больше 0,7, а второй 0,8.

Эти соотношения определяются коэффициентами матрицы затрат. Для других технологических матриц секторов экономики эти соотношения будут меняться.

Закключение

В работе предложено понятия «энергосбережение», определенное как возможные поставки энергии внешним потребителям в данной структуре экономики за счет экономии энергии в выпускающих продукцию отраслях, выведено уравнение энергоэффективности и введены новые понятия «производственная и потребительская энергоэффективности», как энергоэффективности отраслей на уровнях их производства и потребления их продукции. Получены матричные уравнения для их расчета и анализа энергоэффективности отрасли с учетом взаимного влияния различных отраслей друг на друга. Анализируется эффект корреляции потребительской и производственной энергоэффективности различных отраслей экономики.

Конкретные расчеты этих величин и корреляций необходимо проводить для экономических систем, для которых известны потоки продукции между отраслями, их выпуски и поставки под спрос, а также затраты энергоресурсов в отраслях.

1. Многоотраслевую экономическую систему и энергетическую отрасль свести к двухсекторной модели и анализировать условия их взаимного развития и изменения структурных показателей.

2. Исследовать структуру производства и потребления тепла и электроэнергии в рамках закона сохранения производства энергоресурсов, а так же структуру взаимодействия двух типов энергоресурсов – тепла и электроэнергии.

3. Рассмотреть и проанализировать энергопотребление и энергоэффективность конкретных моделей экономики реальных государств.

4. Определить величины энергосбережения моделей реальной экономики.

Список литературы

1. Anne P.Carter. Changes in the Structure of the American Economy, 1947 to 1958 and 1962 , Review of Economics and Statistics. 1967. May. XLIX

2. ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» [Electronic resource] / International Organization for Standardization. – Geneva, Switzerland, 2011. – 22 p. – Mode of access: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=51297.
3. US Department of Commerce // Survey of Current Business. 1964. No.11.
4. Григорьев Л.М. Нужны новые стимулы, чтобы снизить энергоемкость ВВП к 2020 году на 40 процентов / Л.М. Григорьев, С.В. Кондратьев // Российская газета. – 2010. – №5322 (243).
5. Кустов Е. Ф. Экономика и коррупция. Lap-Lambert, 2012, 580 с.
6. Кустов Е. Ф., Кустов М. Е. Экологический анализ. Lap Lambert, 2011, 260 с.
7. Кустов Е.Ф. Аналитическая экономика т.1, 2 Тамбов: Першина, 2005, 504 с.
8. Кустов Е.Ф. Матричный метод анализа влияния коррупции на экономику. Экономический анализ. Теория и практика. 2011, 31(238), с. 47-55.
9. Кустов Е.Ф. Энергия экономики. Методы расчета энергоэффективности и энергосбережения. Lap-lambert, 2012, 355 с.
10. Леонтьев В. Экономические эссе, М.: Издательство политической литературы, 1990, 319 с.
11. Лозенко В.К. Развитие организационных механизмов – ключевой фактор инновационного прогресса в управлении энергоэффективностью [текст] / Лозенко В.К., Агеев М.К. // Контроллинг. – 2012. - №1.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

МЕСТО МВФ В СТРУКТУРЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Хлебникова Д.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Специфика Фонда в отличие от других мировых финансовых институтов проявляется в том, что он служит институциональной основой мировой валютной системы и его базовая функция – обеспечение относительной валютной стабильности в целях устойчивого развития мировой экономики.

В соответствии с главной целью его деятельности как института регулирования валютно-кредитных отношений – в уставе МВФ (Статьи соглашения) сформулированы следующие официальные задачи: организация международного валютного сотрудничества; содействие расширению и сбалансированному росту международной торговли в интересах развития производственных ресурсов, достижения высокого уровня занятости и реальных доходов государств-членов; обеспечение стабильности валют посредством надзора за экономической политикой государств-членов с целью недопущения снижения курса национальных валют для получения конкурентных преимуществ; содействие созданию многосторонней системы расчетов между странами-участницами посредством перехода к конвертируемости национальных валют и устранению валютных ограничений; предоставление кредитов государствам-членам для восстановления равновесия в их платежных балансах.

В этой связи, на наш взгляд, логично выделить четыре ключевые функции МВФ как органа регулирования международных валютно-кредитных отношений: кредитную, надзорную, информационную, консультационную.

Кредитная функция

Кредитование стран-членов составляет базовую функцию Фонда. В уставе МВФ этот термин заменен расплывчатым понятием «финансовая помощь», которое не учитывает основные принципы кредитования – возвратность, платность, срочность, обеспеченность. По первоначальному замыслу краткосрочные займы странам-членам предоставлялись при неравновесии их платежных балансах и нехватке иностранной валюты для осуществления необходимых платежей (стабилизационные кредиты), однако впоследствии в связи с необходимостью кредитования структурных преобразований в развивающихся странах, вовлеченности Фонда в переход бывших государств социалистической направленности к рыночной экономике, а также участием в разрешении проблем наиболее бедных стран-членов, Фонд стал предоставлять и среднесрочные займы для осуществления необходимых структурных преобразований (структурные кредиты).

Надзорная функция

Будучи институциональной основой МВС Фонд осуществляет надзор за соблюдением странами-членами ее структурных принципов (ее базового стандарта, использования золота, режима валютного курса, институциональной основы). Эволюция МВС определяет трансформацию надзорной функции Фонда.

При присоединении к Фонду страна-член принимает обязательства, налагаемые его Уставом, и должна регулярно информировать МВФ о национальной экономической политике и состоянием экономики. За невыполнение принятых обязательств потенциально Фонд может оказывать давление, но его регулирующая функция распространяется лишь на государства-заемщиков, в основном развивающиеся страны.

МВФ не имеет механизмов прямого контроля экономической политики развитых стран, о чем свидетельствует длительный дефицит платежного баланса США, нестабильность мировых валют – доллара и евро.

Исходя из принципа формирования структуры его управления по аналогии с акционерным обществом, основные направления политики МВФ определяют его крупнейшие акционеры.

Информационная функция

Состоит в подготовке ежегодных отчетов и ежемесячных публикаций.

На основе полученных от стран-членов сведений публикации материалы о состоянии и перспективах развития мировой экономики, валютно-кредитной проблематике. Для реализации надзорной функции Фонд реализует стандартизацию методов сбора и предоставления странами статистических данных о платежном балансе, а также показателей валютной и финансовой статистики, издает руководства по методам управления официальными международными резервами смотреть

Консультационная функция

На наш взгляд, недостаточное внимание в отечественной экономической литературе уделено консультационной функции Фонда (как дополнения надзорной и кредитных функций), которую он именует развитием потенциала, что включает техническую помощь и подготовку кадров, предполагая их взаимный синергетический эффект, в т.ч. в сотрудничестве с другими международными организациями.

Целью этих мероприятия является формирование более эффективных институтов, правовой основы, подготовка кадров (для должностных лиц) с целью развития их способностей анализировать экономическую информацию и на этом основании формулировать и реализовывать экономическую политику. Это направление особенно актуально для стран с низкими доходами.

Техническая помощь и подготовка кадров осуществляется в ключевых сферах компетенции МВФ, таких как макроэкономическая, налогово-бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика, а также в области финансового сектора, развития законодательной системы, а также совершенствования национальных статистических систем.

Институциональные особенности МВФ определяются спецификой сходства организации Фонда по аналогии с акционерным обществом. Этот аспект организации Фонда широко критиковался в отечественных исследованиях, посвященных Фонду.

Особенностью деятельности Фонда является то, что, будучи призванным обеспечивать равноправное сотрудничество стран-членов, он организован по аналогии с акционерным обществом, в котором величина взносов стран-членов в его капитал определяет их роль в управлении организацией и право вето на важнейшие решения. Изменение соотношения сил традиционно осуществляется крайне медленно.

Таким образом, квота государства является базовым показателем, определяющим его организационные и кредитные отношения с Фондом (сумму подписки на капитал, доступ к кредитам, получаемые при распределении СДР, количество голосов стран-членов), что определяется МВФ как «множественность целей квот». Изучение материалов Фонд дает основания для вывода, что данные цели зачастую противоречат друг другу. Это находит отражение в проблеме современной реформы МВФ путем инновации формулы расчета квот и выбора соответствующих показателей.

В МВФ фактически действует трехуровневая структура органов его управления – Совет управляющих и Исполнительный совет (главный исполнительный орган, осуществляющий оперативное управление), а решения в зависимости от степени важности принимаются простым (70%) или «специальным большинством» (85%). Задачей Международного валютно-финансового комитета (МВФК) как совещательного органа является информирование руководства МВФ об особенностях состояния и развития МВС, функционировании Фонда, а также внесение предложений о необходимости поправок в Статьи соглашения.

До настоящего времени нерешенной проблемой остается отсутствие органа стратегического надзора за деятельностью Фонда. На наш взгляд, это одно из направлений влияния либерализма на его руководящие органы управления.

В течение многих лет сторонники и критики МВФ настойчиво призывали его обращаться за получением независимых оценок своих мер политики и операций. В июле 2001 года был создан Независимый отдел оценки (НОО), перед которым ставились четыре задачи: развивать традиции восприятия нового в МВФ; укреплять доверие к нему; способствовать лучшему пониманию его деятельности; а также, что важнее всего, представлять Исполнительному совету независимые отзывы о работе Фонда.

ТЕНДЕНЦИИ ПОСТАВОК СПГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Стародубцева Ю.В.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

В наше время никого не удивить постоянным ростом потребления углеводородов. Кризисные ситуации в добывающей промышленности, связанные со сложностью извлечения того или иного углеводорода, мгновенно сказываются на мировой экономике.

Место нефтегазовой отрасли в российской экономике сложно переоценить: отрасль приносит около 50% налоговых поступлений в федеральный бюджет, на её долю приходится до 20% ВВП, доля таможенных поступлений составляет около 25%, треть выручки приходится на поступления валюты от операций, осуществляемых в отрасли. Россия занимает 2 место после США по добыче газа и поставщиком газа в Европу по трубопроводам.

Крупнейшие месторождения уже разрабатываемые и перспективные позволяют занимать России лидирующие позиции на рынке газа. Однако в последнее время появление новых технологий добычи сланцевого газа не даёт покоя мировому экономическому сообществу: обсуждаются различные методы добычи сланцевого газа, цены на который ниже газа, добываемого традиционным способом; перевозки газа в сжиженном виде (далее СПГ) дают меньшие потери в отличие от трубопроводного транспортирования. На саммите ФСЭГ в 2013 году противоположными мнениями о поставках газа обменялись Россия и Катар. Так, Россия предлагала использовать долгосрочные контракты, гарантирующие стабильность поставок, а Катар выступал за краткосрочные сделки, причём преимущественно для СПГ. Сложность сложившейся ситуации, связанной о сланцевым газом, для России заключается в том, что наша страна не успела перестроиться под данный вид добычи углеводорода, не говоря уже о модернизировании системы обеспечения газом потребителей внутри страны. Большая территория России ко всему ещё и добавляет стоимость к импортируемому продукту. Транзит через другие страны так же окажет повышательное воздействие на уровень цены газа. [2].

Наряду с Россией транспортировку газа осуществляют страны Ближнего Востока. Война в Сирии приостановила ряд проектов, связанных со строительством трубопроводов для поставки газа в Европу. Из наиболее вероятных проектов рассматриваются два пути поставки газа:

газопровод Катар-Турция-Европа и (или) Катар-Ирак-Сирия с выходом на территорию Сирии и созданием терминала для сжиженного газа на побережье средиземного моря;

газопровод с иранского месторождения «Южный Парс» Иран-Ирак-Сирия, который начали строить еще до начала военных действий в Сирии. [1].

Строительство данных трубопроводов приведёт к возникновению жёсткой конкуренции для отечественных поставщиков газа. Маловероятен вариант с поставкой СПГ из США. Добыча СПГ из сланцев рентабельна, но пока только в идеале, так как существует ряд проблем: разрушение почв, шум, производимы оборудованием в время добычи, попадание реагентов в подземные воды и так далее. Технологии добычи газа из сланцев по-прежнему остаются довольно сложными в техническом плане. Разработчики технологии в США стараются получить государственную поддержку для развития проектов и для этого демонстрируют лишь лучшие результаты. Многие специалисты считают, что месторождения сланцевого газа быстро истощаются. Дебиты таких скважин истощаются за 1–2 года на 50%–90%, необходимо постоянно нагнетать дополнительное давление при помощи бурения дополнительных скважин, а со временем осуществлять перемещения локаций нагнетательных скважин. =

Поставки СПГ Катара за последние годы осуществлялись в различные страны и в различных объёмах: за 2005–2011 годы экспорт увеличился, притом доля российского экспорта за этот же период сократилась с 39% до 30%; с 2009 года Катаром осуществлялись поставки Европу, равные 19 млрд.м³ и 30 млрд.м³ для азиатских рынков, затем в 2012 году эти показатели за счёт развития технологии добычи и переработки СПГ увеличились

до 31 и 66,5 млрд.м³ соответственно. Импорт СПГ в Европу начал падать с 2011 года, тенденция продолжилась и в 2012 году, где общий импорт снизился на 31%. В 2013 году показатель снизился ещё на 39% для Катар, на 34%—для Нигерии и на 10% —для Алжира. В 2014 году Катар планирует сократить поставки СПГ до 40%. [5].

Несмотря на все опасения, США пока не в состоянии при существующих технологиях осуществлять экспорт СПГ: так темпы прироста потребления США в 2011-2012 годы составили 4,6% на фоне мирового снижения, равного 2,5%. Учитывая политику США, добываемый ими сланцевый газ позволит либо обеспечивать в течение непродолжительного периода времени внутреннее потребление, либо делать запасы на будущие периоды. Начиная с 2002 года добыча газа традиционным способом в США начала сокращаться. Выровнять ситуацию позволила «сланцевая революция». Если дебиты добычи сланцевого газа по-прежнему будут расти, то вполне возможен выход США на мировую арену с поставкой СПГ.

Несмотря на существующие негативные факторы добычи сланцевого газа, добыча его для США обходится дешевле, потому цены на топливо упали, что в свою очередь повысило конкурентоспособность США – стоимость за энергию упала на столько, что производство некоторых товаров стало выгоднее на территории США, чем в странах Юго-Восточной Азии. Так же данная политика выиграла в социальном плане: созданы новые рабочие места, построены новые заводы. Активно развивается газохимия. Совокупность перечисленных положительных факторов в целом способствует оздоровлению экономики страны.

Американские аналитики предполагают, что успешное внедрение США на мировой газовый рынок с экспортом СПГ достижимо в случае быстрой организации обслуживающих экспортных терминалов, постоянных объёмов добычи, себестоимости добычи и окончательной цены. Существующие терминалы на импорт могут быть переоборудованы на экспорт. На данный момент одобрено строительство двух терминалов : терминал компании Cheniere Energy Partners в Луизиане терминал Freeport в штате Техас. Остальные проекты терминалов пока рассматриваются. Однако существует вероятность того, что вскоре США не сможет достаточно самообеспечиваться газом, что повлечёт увеличение экспорта газа. Наиболее вероятным партнёром по продаже газа для США является Катар. [6].

Вероятная невозможность США экспортирования СПГ для России означает увеличение возможностей заключения договоров с ранками, находящимися в Азиатско-тихоокеанском регионе. Возможным партнёром для России может стать Япония, приостановившая посла аварии на «Фукусиме» около 50 атомных электростанций. [4].

Для того, чтобы в будущем обеспечить необходимые объёмы поставок СПГ, до 2020 Россия разработала ряд мер, описанных подробно в «Стратегии развития 2020» и «Энергетической стратегии России на период до 2030 года». Так, например, «Роснефть» до 2020 года планирует построить СПГ завод в бухте Перевозная мощностью до 5 млн. тонн в год, реализуется проект «Ямал», а к 2030 году планируется строительство 512 судов на сумму 6,5 трлн руб. для работы на шельфе.[7],[8]. В сложившейся ситуации Россия имеет шансы быть одним из лидеров и по поставке СПГ, взаимодействуя с иностранными партнёрами, особенно со странами Азии, нуждающимися в ежегодном увеличении поставок. [3].

Список литературы

1. Агаджанян М. для Российского информационного агентства «IRAN.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — http://www.iran.ru/news/analytics/91663/Gazoprovod_Iran_Irak_Siriya(дата обращения: 17.03.2014).
2. Государственное информационно-аналитическое агентство Российской Федерации «РИА Новости» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — http://ria.ru/trend/_FSEG_01072013/ (дата обращения: 15.03.2014).
3. Деловой журнал «Neftegaz.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://neftegaz.ru/analysis/view/8114> (дата обращения: 13.03.2014).
4. Деловой журнал «Neftegaz.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://neftegaz.ru/news/view/113536/> (дата обращения: 12.03.2014).
5. Информационный сайт «PRO-GAS.RU» » [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.pro-gas.ru/gas/news_gas/1669.htm (дата обращения: 10.03.2014).
6. Отчет Центра решений «Делойта» для предприятий энергетического сектора и компаний «Делойт МаркетПойнт ЛЛС»: «Американский «энергетический ренессанс»: Влияние экспорта СПГ из США на мировой рынок» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Energy%20and%20Resources/Global%20Impact-of-US-LNG-Exports-Report-RUS.pdf> (дата обращения: 26.03.2014).

7. Правовой сайт «КонсультантПлюс» Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003 N1234-р (ред. от 15.06.2009) «Об Энергетической стратегии России на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/14893.html> (дата обращения: 12.02.2014).
8. Правовой сайт «КонсультантПлюс» Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 N1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94054/?frame=4 (дата обращения: 23.03.2014).

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ПОЛИТИКА БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Милета В.И., Харисова Д.Н.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар, Россия

Ключевые слова

Клиентоориентированность, качество обслуживания клиентов банка.

Аннотация

В статье анализируются проблемы перехода российских банков на клиентоориентированную модель ведения бизнеса, выявляются требования к политике банка, направленной на качество обслуживания клиентов. Делаются выводы об эффективности методов внедрения клиентоориентированной политики в российских банках.

CUSTOMER-ORIENTED POLICY OF BANK IN MODERN CONDITIONS

V.I. Mileta, D.N Kharisova

FSBEI HPE "The Kuban state university", Krasnodar, Russia

Keywords

Customer focus, quality of customer service of bank

Summary

In article problems of transition of the Russian banks on customer-oriented model of business are analyzed, requirements to the policy of bank directed on quality of customer service come to light. Conclusions about efficiency of methods of introduction of customer-oriented policy in the Russian banks are drawn.

В условиях современного уровня развития банковского рынка и высокой конкуренции, российские банки стали активнее бороться за клиентов. Это вызвано осознанием того, что будущее банка и долгосрочные результаты его деятельности зависят от лояльности клиентов и устойчивости взаимоотношений с ними. Поэтому современный банк уже не может выстраивать эффективную бизнес - систему основываясь только на традиционной модели обслуживания клиентов. Практика заставляет кредитные организации модернизировать классические механизмы и технологии предоставления услуг клиентам, искать инновационные подходы. Одним из таких подходов является – «клиентоориентированность».

Существуют различные точки зрения в толковании термина «клиентоориентированность». Клиентоориентированность — это характеристика самого бизнеса. Она отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников [1]. Клиентоориентированность – это способность кредитной организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов [2].

С нашей точки зрения, можно выделить функциональный и технический аспекты клиентоориентированности. В функциональном аспекте клиентоориентированность является инструментом

повышения устойчивости и прибыльности банковского бизнеса. В техническом аспекте – это система управления взаимоотношениями клиентов и банка, целью обеспечения долгосрочной лояльности клиентов.

Важным, с точки зрения благоприятной оценки потребителем качества процесса предоставления банком услуги, являются факторы, формирующие его психоэмоциональное состояние.

В процессе обслуживания потребитель оценивает также и технико-технологическую сторону оказания банковской услуги. Это – эргономичность и эстетичность операционного зала, используемых технических средств, применение понятных и удобных для потребителя конкретной услуги банковских технологий.

Духота, ожидание в очередях стоя, неприятные запахи, большое количество документов, с высокой трудоемкостью заполнения - все это может оттолкнуть клиента от банка.

В настоящее время банки высокими темпами развивают средства автоматизации банковского обслуживания, например, широко используются терминалы и банкоматы. Но пока для существенной части российских клиентов, особенно пожилого возраста, это сложно. Многие из них либо не доверяют машинам, либо не умеют и не хотят научиться пользоваться ими. Но сегодня сохраняется актуальность живого общения между клиентом и сотрудником.

В рамках клиентоориентированной политики огромное внимание должно уделяться сотруднику банка, как важнейшему звену взаимоотношений с клиентом. В этих целях могут быть использованы специальные тренинги, ролевые игры, развивающие у сотрудников умения и навыки общения с клиентами.

Как показывает анализ, эффективные продажи и привлечение новых клиентов не есть предел совершенства работы с клиентом. Часто удержание старого клиента для компании выгоднее, чем привлечение нового. К числу преимуществ клиентоориентированной стратегии банка можно отнести:

- формирование конкурентных преимуществ банка. Стратегия, ориентированная на наиболее полное удовлетворение потребностей клиента, наиболее соответствует тенденциям современного банковского рынка;
 - экономное использование ресурсов. Стратегия сочетает исследование клиентов с целью роста степени лояльности и удовлетворенности, с оценкой наиболее и наименее доходных из них;
 - оптимальное сочетание интересов приоритетов банка и удовлетворенности клиента.
- Главными факторами, которые мешают банку стать действительно клиентоориентированным, являются:
- отсутствие детального работоспособной клиентской политики и плана внедрения инновационных клиентоориентированных подходов;
 - отсутствие работоспособных стратегий взаимодействия банка с отдельными группами клиентов;
 - недостаточный уровень квалификации персонала;
 - слабая техническая и технологическая оснащенность банка;
 - медленное обновление спектра банковских продуктов и услуг;
 - отставание в области рекламы и продвижения банковских продуктов и услуг;
 - ориентация преимущественно на краткосрочные цели.

Исходя из результатов исследования, можно рекомендовать следующие меры по внедрению в банковской сфере концепции клиентоориентированности:

- разработка научно обоснованной клиентской политики, опирающейся на анализ и сегментацию клиентской базы;
- создание системы мониторинга рынка с целью выявления и оценки потребностей клиентов в банковских услугах;
- создание и совершенствование системы адаптивных технологий привлечения новых клиентов;
- разработка детализированных бизнес-моделей и соответствующих технологий работы с клиентами на рабочих местах;
- создание системы обратной связи и контроля качества обслуживания клиентов посредством опросов и мониторинга.

В рамках системы мониторинга качества банковского сервиса, следует отслеживать следующие параметры:

- выявление потребностей и их параметров;
- презентация продукта или услуги;
- оперативность обслуживания;
- завершение контакта;
- работа с претензиями и пожеланиями.

Показателем успеха клиентоориентированной политики банка должно стать формирование партнерских отношений между кредитной организацией и ее клиентами, при росте эффективности деятельности самого банка.

Следует учитывать, что реализация программы клиентоориентированности, потребует от банка определенных затрат, но в дальнейшем они окупятся и позитивно отразятся на увеличении доходности и рыночной стоимости банка. Развивая клиентоориентированную стратегию, банк, на основе формирования долгосрочной лояльности клиентов и развития взаимовыгодных форм взаимодействия, сможет укрепить свою финансовую устойчивость и повысить долгосрочную эффективность.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. URL: <http://eduardk.livejournal.com/>
2. Редька С.И. Клиентоориентированность, как главная составляющая современной инновационной стратегии коммерческого банка на рынке банковских услуг // Современные научные исследования и инновации. – Август 2013. - № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/08/26004> (дата обращения: 29.04.2014).

ОЦЕНКА РИСКОВ И РАЗРАБОТКА КОНТРОЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ НА ПРИМЕРЕ ДЕПАРТАМЕНТА АНДЕРРАЙТИНГА

Замбрицкая Е.С., кандидат экономических наук, доцент
Кошелева А.Ю., студент

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г.Магнитогорск

С развитием рыночных отношений повысилась роль страхования. Страхование обеспечивает возмещение фактического убытка, обусловленного определенными событиями. Объемы страховых операций в сфере динамично развивающегося российского бизнеса неуклонно растут и играют всё более значимую роль. Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях хозяйствования страховой бизнес сопряжен с высоким уровнем доходов и, как следствие, с высоким уровнем конкуренции в данной отрасли.

В условиях нарастающей конкуренции для любой организации существенно актуализируются проблемы повышения эффективности своей деятельности и достижения поставленных целей, в том числе и для страховых компаний. Одним из инструментов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является создание системы внутреннего контроля (СВК). Внедрение СВК позволяет избежать различных нарушений, потенциальных ошибок и возможных потерь, эффективно использовать ресурсы предприятия, обеспечить законность, надежность деятельности и достоверность информации. Поэтому необходимость внедрения СВК является актуальной задачей на сегодняшний день для каждого предприятия, в том числе и для страховых компаний [3]. В рамках данной статьи будут рассмотрены вопросы СВК в страховых компаниях.

Немаловажным является тот факт, что обязанность организации и осуществления СВК отражена в нормативных документах, представленных на Рисунке 1.

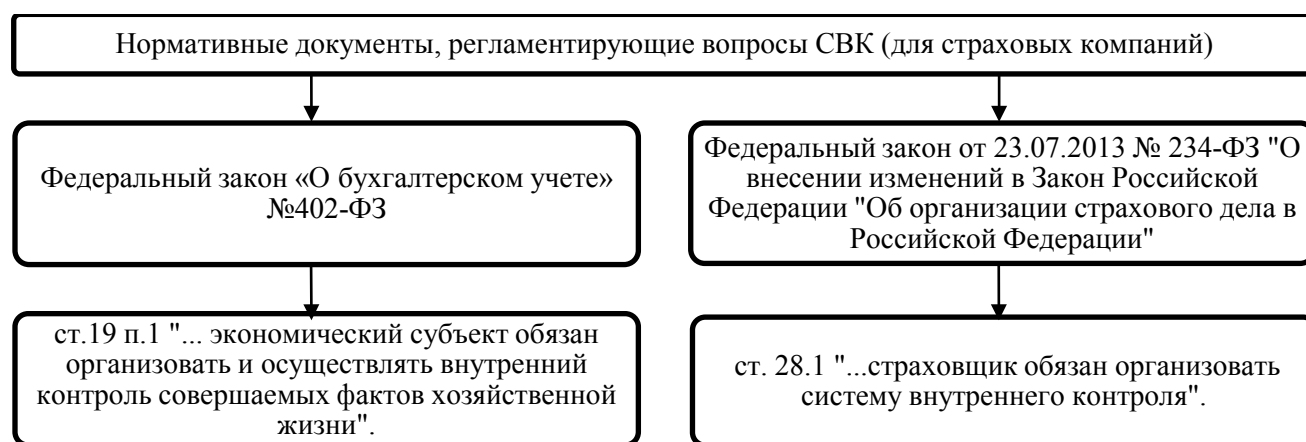


Рис.1.Нормативные документы по СВК

Согласно методическим рекомендациям по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ задачами функционирования системы внутреннего контроля является обеспечение достижения организацией целей по следующим категориям, представленным на Рисунке 2.



Рис.2. Цели функционирования системы внутреннего контроля

Важно отметить, что определенная в качестве наиболее значимой цель функционирования системы внутреннего контроля будет определять подход к организации СВК в страховой компании. Для руководства большинства крупных компаний, в том числе и страховых, основной целью СВК является повышение эффективности и рациональности финансово-хозяйственной деятельности (включая сохранность активов). Именно с учетом ориентира на указанную цель далее рассмотрим построение СВК в страховых компаниях [3].

Одним из важных элементов СВК, раскрываемых в ФП(С)АД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», представленных на рисунке 3, является процесс оценки рисков организацией и в последующем разработка контрольных действий, направленных на их снижение.



Рис.3.Элементы СВК

Построение эффективной СВК невозможно без качественной оценки рисков. Вследствие этого ниже рассмотрим данный элемент более подробно.

Под риском понимается возможность возникновения в будущем таких условий, которые приведут к негативным последствиям. Оценка рисков организацией представляет собой процесс выявления и, по возможности, устранения рисков хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий [2]. Каждая организация сталкивается с различными внешними и внутренними рисками, которые необходимо оценивать. Оценка рисков подразумевает выявление и анализ соответствующих рисков связанных с достижением установленных целей.

При выявлении возможных рисков руководство рассматривает степень их важности, вероятность их возникновения и способы управления ими. Чтобы удостовериться, что распоряжения руководства, направленные на устранение выявленных рисков выполняются, а именно что необходимые меры предприняты в отношении рисков, которые могут препятствовать достижению целей организации, разрабатываются контрольные действия. Оценка рисков являются основой для определения контрольных действий и мероприятий по управлению ими. Контрольные действия, осуществляемые вручную или с применением информационных систем, имеют различные цели и применяются на различных организационных и функциональных уровнях [2]. Необходимо отметить, что контрольные действия должны определяться с учетом особенностей бизнес-процессов и присущих им рисков и пересматриваться с определенной периодичностью по мере снижения их эффективности. Именно поэтому предварительным этапом построения СВК в целом и в частности определения рисков и разработки контрольных действий является выделение

основных бизнес-процессов. Процесс оценки рисков бизнес-процессов можно изобразить схематично на Рисунке 4.

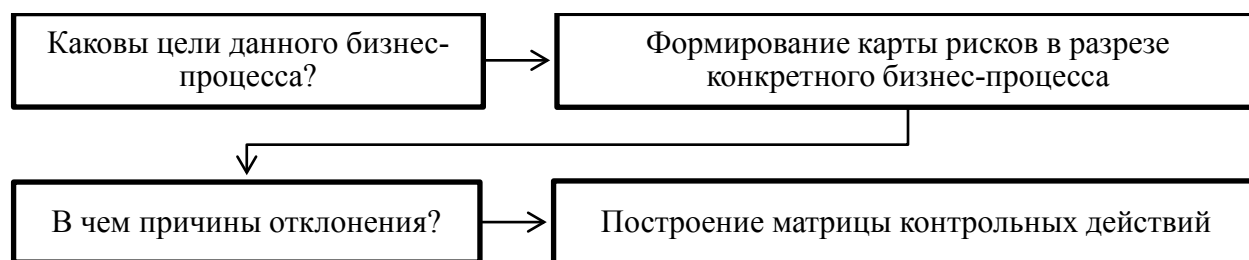


Рис.4. Процесс оценки рисков

Рассмотрим на примере условной страховой компании, организационная структура которой представлена на Рисунке 5, процесс оценки рисков и разработку контрольных действий, направленных на их снижение.

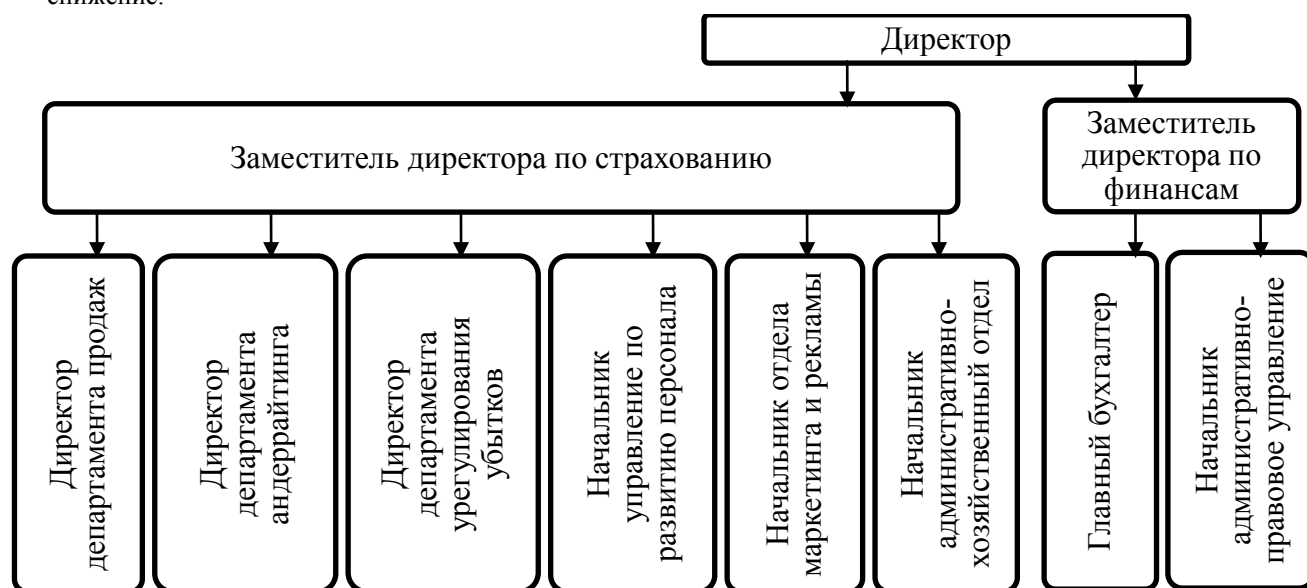


Рис.5. Пример организационной структуры страховой компании

Ключевое место в организационной структуре любой страховой компании занимает Департамент андеррайтинга. Поэтому в рамках данной статьи в качестве примера рассмотрим процесс оценки рисков и разработки контрольных действий в департаменте андеррайтинга. Важность департамента андеррайтинга для страховой компании определяется тем, что он непрерывно связан с выбором неубыточных случаев. Целью работы департамента является установление максимально адекватного (математически обоснованного) тарифа по предлагаемому на страхование риску [2].

Оценка рисков будет подразумевать выявление и анализ соответствующих рисков, связанных с достижением данной цели департамента андеррайтинга.

Фрагмент матрицы рисков (которые потенциально могут возникнуть) и контрольных действий на этапах андеррайтинга единичного риска на примере страхования оборудования представлен в таблице 1.

Таблица 1

Матрица рисков и контрольных действий на этапах андеррайтинга

Этап	Функционал	Риск	Контрольное действие
Рассмотрение документов андеррайтером	1. Анализ и обобщение представленной информации.	а) Риск использования неподходящей или устаревшей методики анализа и обобщения представленной информации.	Проверка обоснованности использования методики

	2. При необходимости котировка риска		
	у перестраховщиков	б) Риск ошибки андеррайтера в анализе и обобщении представленной информации (по невнимательности или некомпетентности)	Хронометраж
			Интервью сотрудников
		в) Риск получения недостоверной информации о риске	Фотография рабочего времени
			Аттестация сотрудников на соответствие занимаемой должности
			Вторичная проверка информации
Принятие решения о возможности и условиях страхования риска	1. Установление	а) Риск принятия необоснованного решения по причине:	Аттестация сотрудников на соответствие занимаемой должности
	страхового тарифа и		
	размера страховой	субъективности;	Контроль принятия решения андеррайтера путем пересмотра принятого решения другим лицом
	премии.	личной заинтересованности;	
	2. Выставление дополнительных требований по условиям эксплуатации и	некомпетентности;	Анонимное анкетирование сотрудников по вопросу существования влияния факторов на принятие решения и угроз здоровью и жизни извне
	содержания объекта.	нарушение объективности из-за влияния факторов извне.	
	3. Определение доли риска передаваемой		

	в перестрахование	б) Риск установления неправильного страхового тарифа и размера страховой премии.	
		в) Риск ошибочного определения доли риска передаваемой в перестрахование	

В целом по всему бизнес-процессу необходимо отметить риск неэффективного использования рабочего времени, соответствующие контрольные действия – хронометраж, интервью и фотография рабочего времени.

Таким образом, при формировании СВК в страховых компаниях особое внимание необходимо уделять выявлению и анализу существующих рисков, поскольку построение эффективной СВК невозможно без качественной оценки этих рисков. С учетом рисков конкретных бизнес-процессов в соответствии с нормативными документами организации разрабатываются и осуществляются контрольные действия, которые направлены на снижение рисков. Грамотно подобранные контрольные действия позволят повысить эффективность отдельных бизнес-процессов, и как следствие, эффективность страховой компании в целом. Стоит заметить, что СВК будет эффективнее, если все сотрудники компании будут выполнять контрольные действия. Немаловажным является и то, что делать это следует постоянно.

Список литературы

1. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ;
2. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг : учеб. пособие / Д.А. Горулев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.;
3. Особенности организации СВК в страховых компаниях. Замбрицкая Е.С., Кошелева А.Ю., Харченко А.А. // Молодой ученый. – 2014. – №3;
4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №8;
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
6. Федеральный закон от 23.07.2013 N 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

ПРОБЛЕМА УБЫТОЧНОСТИ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Прокопьева Т.В.

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г.Рубцовск

Исследователи рынка страхования отмечают, что в последние годы страховой бизнес в России развивается, а интерес населения к страхованию возрастает. В число наиболее популярных видов страхования входит и автострахование. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 30 июня 2013 г. зарегистрированы 443 страховые организации, а по состоянию на 31 декабря 2012 г. - 458, в том числе страховых организаций, имеющих лицензию на осуществление обязательного страхования автогражданской ответственности – 103, что составляет 22,5% от общего количества страховых организаций. В период с 2004 по 2012 гг. суммы собранных страховых премий и произведенных страховых выплат в РФ по ОСАГО и КАСКО заметно возросли. Так, по ОСАГО величина страховой премии возросла на 70,8 млрд. руб. (с 50,6 до 121,4 млрд. руб.), по КАСКО – на 156,2 млрд. руб. (с 39,1 до 195,3 млрд. руб.) Размер выплат по ОСАГО увеличился на 44,4 млрд. руб., по КАСКО – на 105,5 млрд. руб. [3]

Существенное влияние на состояние рынка обязательного страхования автогражданской ответственности и рынка КАСКО оказывает изменение таких показателей, как численность парка транспортных средств и число дорожно-транспортных происшествий. В период с 2004 по 2012 гг. численность

автопарка в РФ возросла с 35,8 до 50,5 млн. транспортных средств, причем наибольший удельный вес в общей структуре автопарка занимают легковые автомобили. По данным Главного управления по обеспечению безопасности дорожного движения МВД РФ в 2012 г. увеличилось число пострадавших в ДТП на 2,4% – с 279,8 тыс. в 2011 г. до 286,6 тыс. в 2012 г., число раненых – на 2,7%, число погибших в ДТП – на 0,1% [1].

«КАСКО и ОСАГО – это самые востребованные каналы продаж в страховании, но вместе с тем и самые убыточные, причем в КАСКО убыточность еще больше, чем в ОСАГО». Показателем, свидетельствующем о финансовой стабильности данных видов автострахования, является норма убыточности, динамика которой представлена на Рисунке 1.

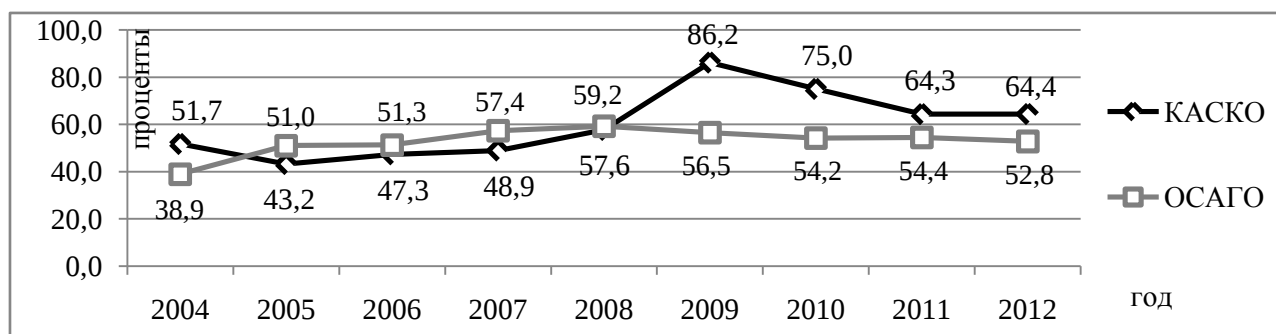


Рис.1. Динамика нормы убыточности по КАСКО и ОСАГО в РФ в период с 2004 по 2012 гг. [1]

В период с 2004 по 2008 гг. норма убыточности по КАСКО варьировалась в пределах от 51 до 59,2%, сохранив при этом запас финансовой стабильности для страховщиков на уровне 40-49%. В 2009г., в период кризисных явлений в экономике, норма убыточности резко возросла до 86,2%, однако в последующие годы стала постепенно снижаться и в 2012 г. составила 64,4%. По ОСАГО в период с 2004 по 2008 гг. прослеживалась непрерывная тенденция роста нормы убыточности: с 38,9% в 2004 г. до 57,6% в 2008 г. Начиная с 2009 г., наблюдается постепенное ее снижение. Заместитель гендиректора «Эксперт РА» Павел Самиев считает, что «даже стопроцентная убыточность - нормальное явление: компании тратят столько, сколько собирают, а прибыль получают от инвестирования резервов. Проблема проявляется, когда рост сборов начинает замедляться: это чревато кризисом ликвидности». В сегменте автострахования это сейчас и происходит: темпы прироста осуществленных страховых выплат опережает темп прироста собранных страховых премий (Рисунки 2,3).

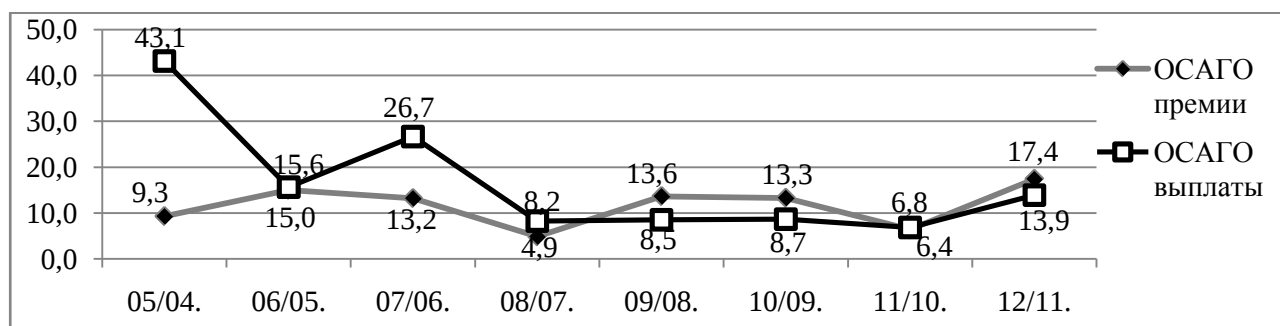


Рис.2. Сопоставление темпов прироста собранных страховых премий и осуществленных страховых выплат по ОСАГО в РФ [1]

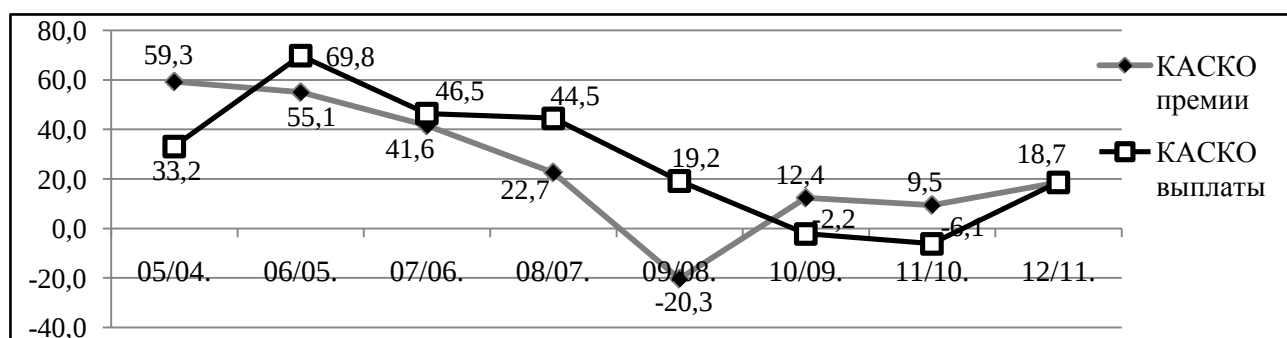


Рис.3. Сопоставление темпов прироста собранных страховых премий и осуществленных страховых выплат по КАСКО в РФ [1]

В ОСАГО убыточность ниже, так как существуют четкие лимиты страховых возмещений, присутствует регламентированность процесса урегулирования убытков и страховой защиты. Со слов главы РСА Павла Бунина, самыми убыточными регионами РФ по данным на 12.02.2013 являются Ульяновская и Челябинская области, Камчатский край, Мурманская область, Карачаево-Черкесия и Мордовия. Уровень выплат в этих регионах превышает 70%. Владелец компании «РЕСО-Гарантия» отметил, что в Челябинске убыточность по ОСАГО составляет 158%. «Скоро не будет ни одного страховщика ОСАГО (в этом регионе)» [3].

По мнению исследователей данной проблемы, действенными методами снижения убыточности в автостраховании является необходимость повышения тарифов по ОСАГО и КАСКО, использование франшизы страховой компанией, борьба со страховыми мошенниками и использование услуг асистанских компаний. Российский союз автостраховщиков указывает, что цена полиса ОСАГО не менялась с 2003 года. Страховщики отмечают, что если не поменять тариф, а выплаты увеличить до указанного в законопроекте размера, страховщикам неоткуда будет брать средства для выплаты возмещения, не из чего формировать резервы для будущих выплат. В таких условиях многие страховщики покинут рынок ОСАГО» [4]. Стоит отметить, что сейчас максимально возможная выплата по ОСАГО за повреждения автомобиля - 120 тыс. В законопроекте предлагается увеличить эту сумму до 400 тыс. руб. По жизни и здоровью страховые компании по ОСАГО сегодня заплатят до 160 тыс. руб. Поправки предлагают увеличить эту сумму до 500 тыс. Также законопроект вводит новую систему расчетов с пострадавшими в ДТП [1]. Страховая компания должна будет платить по четко установленным тарифам за ту или иную травму. Все эти изменения приведут к росту стоимости полиса ОСАГО. «Свободность» действий в отношении назначения тарифов по КАСКО является неотъемлемым атрибутом деятельности страховщиков. Причем стоимость страховки в разных страховых компаниях на один и тот же автомобиль может различаться более чем в два раза.

Применение франшизы служит способом избавления от частых обращений владельцев автомобилей за урегулированием убытков по мелким ДТП. Ведь каждое производство дела по урегулированию убытков оборачивается для страховой компании в 2 тыс. руб. Кроме того, франшиза служит средством, позволяющим сэкономить время и деньги как страховых компаний, так и страхователей и сделать вождение автовладельцев более аккуратным. По приблизительным подсчетам, в сфере автострахования сконцентрировано около 80% всех случаев мошенничества. Раскрываемость подобных преступлений балансирует на уровне 10-15%. По оценкам Департамента страхового рынка, входящего в состав Центробанка России, ежегодные выплаты мошенникам составляют около 15 млрд. руб. Согласно некоторым оценкам, в РФ в области КАСКО мошеннические выплаты составляют порядка 20% всех страховых выплат, в ОСАГО этот показатель достигает 30%. Основная предпосылка роста случаев страхового мошенничества - большое количество правонарушений, создающее иллюзию безнаказанности. Изменить ситуацию способны законодательные инициативы по противодействию страховому мошенничеству.

Оптимизация структуры каналов продаж страховых услуг и развитие сегмента нестраховых посредников является важным фактором снижения убыточности страховщиков. Перспектива массового развития онлайн-страхования становится все более реальной. Тенденцией последних годов являлось развитие продаж через нестраховых посредников – ритейлеров, салоны связи, авиакомпании. Этот новый сегмент обладает значительной инфраструктурой, что позволяет страховщикам существенно расширить размер своей потенциальной клиентской базы». Преимуществом таких посредников является их способность предложить страховку клиенту именно в тот момент, когда он в ней нуждается [2].

Использование перечисленных инструментов, возможно, поможет в решении проблемы высокой убыточности в автостраховании, при этом каждой страховой компании необходимо учесть возможные последствия внедрения подобных инструментов. Важность данной проблемы не вызывает сомнений: несмотря на принимаемые меры, проблема все еще остается довольно серьезной и требует незамедлительного решения для дальнейшего развития автострахования и обеспечения финансовой устойчивости страховщиков.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (действующая редакция от 01.09.2013).
2. Годовой отчет Российского Союза Автостраховщиков за 2010 - 2012 гг.
3. Кондратьева Л. Е. Пути решения проблемы убыточности в автостраховании и инструменты ее снижения.
4. Рынок автострахования: тенденции и прогнозы. [Электронный ресурс]. URL: www.allinsurance.ru.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Евдокимова С.С.

к.э.н., доцент кафедры "Экономика и финансы" Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ, г.Волгоград

Современные тенденции развития рынка дистанционного банковского обслуживания (ДБО) определяются предпочтениями конечных пользователей, потребностями самих банков, тенденциями рынка информационных технологий, развитием законодательства, текущей социально-экономической ситуацией в стране, информационно-техническими особенностями региона.

Потребительские предпочтения клиентов (интуитивность и дружелюбность интерфейса, удобство пользования и дизайн, многоканальность, кросс-платформенность, мультисистемность, высокая производительность и функциональность) следует принимать во внимание при разработке банком собственных или привлечении сторонних систем ДБО внешних разработчиков. Кредитные организации, как правило, уделяют особое внимание вопросам функциональности системы, её быстродействию и масштабируемости, соответствию требованиям законодательства, а также обеспечению надежности предлагаемых сервисов с точки зрения безопасности и удобства администрирования. Сегодня банки реализуют все более сложные механизмы и способы защиты своих клиентов от мошенников, создаются и запускаются новые сервисы. Системы ДБО становятся из года в год более сложными с точки зрения архитектуры и более производительными по сравнению с их предыдущими версиями. Кроме этого, банки стремятся выделять свои услуги из многообразия аналогичных представленных на рынке продуктов, делая их уникальными с точки зрения дизайна и бизнес-логики.

В настоящее время предоставление услуг ДБО вышло для всех банков на первый план по нескольким причинам. Во-первых, это способ создания конкурентных преимуществ, т.к. рынок удаленных каналов обслуживания постоянно развивается и есть возможность выделиться в общей массе разработкой и внедрением инновационных технологий, видов обслуживания и, таким образом, нарастить лояльную клиентскую базу. Во-вторых, данный вид услуг менее затратен и позволяет получать прибыль, сравнимую с «классическим» обслуживанием в офисе, но при меньших расходах.

Именно поэтому всеми кредитными организациями проводятся мероприятия по повышению качества систем ДБО, внедряются новые услуги и сервисы и совершенствуются уже имеющиеся. К примеру, Сбербанком России разработан комплекс мер по повышению качества систем ДБО:

1. Интернет сайт (создание мобильной версии сайта).
2. Интернет-банкинг (оптимизация интерфейса, расширение списка поставщиков услуг, расширение доступных возможностей, внедрение социальной сети, внедрение услуги виртуального планирования).
3. Устройства самообслуживания (проекты «Базовый продукт, «Телефон-банк»)

Выгодным конкурентным преимуществом является банковский сайт, адаптированный специально для мобильных устройств, обеспечивающий быстроту и комфорт при работе. Сегодня собственный сайт есть только у 67%

крупнейших российских банков, что на 3% больше, чем в 2013 г. [2]. В настоящее время Сбербанком проводится работа по созданию оптимизированной для современных телефонов и смартфонов версии сайта банка, которая позволит более удобно и динамично работать с официальной страницей в интернете.

Банки также предлагают своим клиентам возможность использования мобильного приложения, предоставляющего доступ к управлению счетами через специальную программу, адаптированную для работы через мобильный телефон или планшет. Доля банков, предлагающих услугу мобильного банкинга, выросла с начала 2013 к началу 2014 г. с 47% до 54% [2]. Сбербанк также активно занимается разработкой инноваций в данном направлении. Самыми распространенными интерфейсами мобильного банка стали приложения для операционной системы Android и приложения для iPhone. Сбербанком разработаны и внедрены специальные приложения для владельцев мобильных устройств под управлением операционной системы Android, обладателей iPhone и iPad, продукт для работы в операционной системе Windows. В этих программных продуктах можно осуществлять широкий спектр операций, начиная от доступа к счетам и проведения операций с ними, заканчивая оплатой услуг. Для того, чтобы охватить всех пользователей мобильных устройств, Сбербанком ведется разработка кросс-платформенного java-приложения, которое позволит устанавливать и использовать его вне зависимости от производителя телефона или планшета, операционной системы.

Без внимания также не остается и интернет-банкинг. Доля банков, предлагающих услугу интернет-банкинга, выросла с начала 2013 к началу 2014г. с 82% до 86%. Четверть пользуется интернет-банками через партнера, и только у 1% есть собственная программа для интернет-банкинга [2]. В Сбербанке происходит подготовка к запуску и перевод пользователей на новую версию сервиса «Сбербанк Онл@йн», предлагающую клиентам услугу отправки сообщений получателю перевода, оплаты авиабилетов при заказе на сайте Аэрофлота, оплаты интернет-покупок на OZON.ru и Parter.ru. Планируется также внедрение возможностей социальных сетей (загрузки фотографий на фотохостинг и элементы сервиса рекомендаций), которые могут быть полезны клиентам при совершении покупок с помощью пластиковых карт, при взаимодействии банка с покупателями и розничным блоком (например, система накопления бонусных баллов или отзывов о качестве обслуживания, на которые банк сможет мобильно ответить) [3].

Кроме этого внедрена услуга виртуального планирования как дополнительная опция в интернет-банке, при помощи которой можно заказать крупную сумму наличных в определенном офисе на определенную дату при положительном решении по кредиту, заявка на который была оформлена он-лайн, назначить время и дату своего визита в банк.

Одно из новых направлений - разработка продукта «Телефон-банк», который позволяет клиентам оплачивать наиболее распространенные операции (интернет, сотовую связь, перевод средств). Чтобы воспользоваться услугой, необходимо позвонить по телефону «горячей линии», сообщить сотруднику банка необходимые для идентификации данные (специальный персональный код), после чего он осуществит необходимый платеж или перевод.

Проиллюстрируем эффективность проводимых мероприятий по улучшению качества дистанционных сервисов на примере головного Волгоградского отделения № 8621 Сбербанка за I кв. 2014г. (Рис.1) [1].

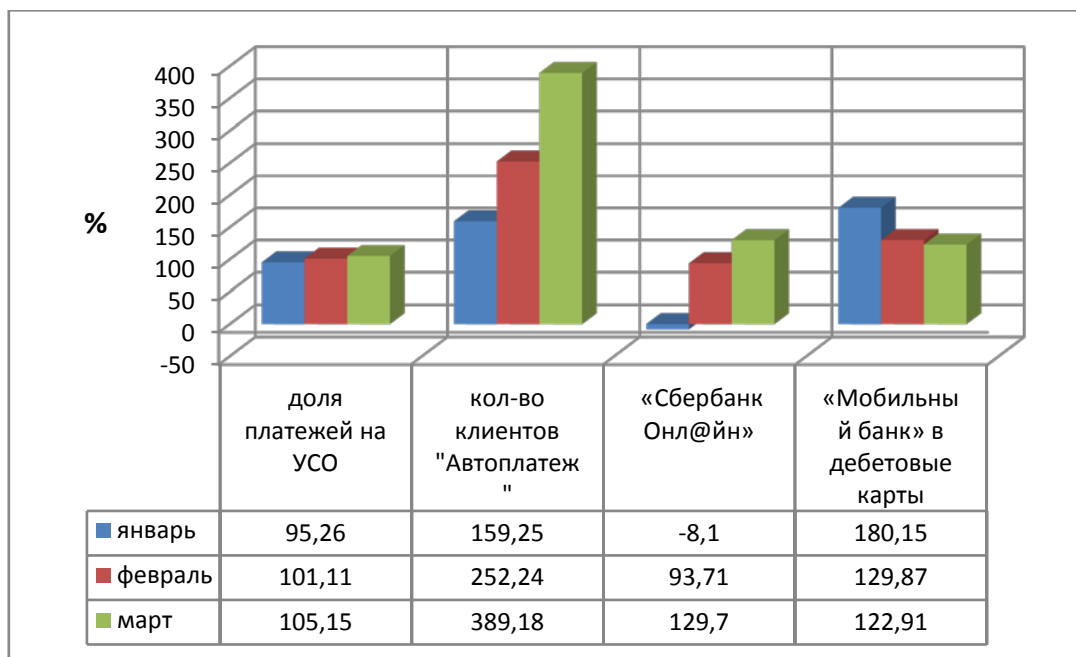


Рис.1.Выполнение плановых показателей: по доле платежей на УСО, по количеству клиентов, подключенных к услуге «Автоплатеж»; по приросту активных пользователей услуги «Сбербанк Онл@йн»; по проникновению услуги «Мобильный банк» в дебетовые карты. Январь-март 2014г.,%

Наблюдается небольшой, но стабильный рост доли платежей клиентов на устройствах самообслуживания (УСО), активный рост выполнения планового показателя по количеству клиентов, подключенных к услуге «Автоплатеж» (на 230% за квартал). Несмотря на снижение выполнения норматива по приросту активных пользователей услуги «Сбербанк Онл@йн» в начале анализируемого периода единственным он-лайн сервисом, показавшим устойчиво отрицательную динамику, является услуга «Мобильный банк». Выполнение норматива по проникновению данного вида дистанционного обслуживания в дебетовые карты сократилось на 57,24%, что, возможно, связано с широким распространением телефонного мошенничества. В целом выполнение этого норматива остается высоким (более 120%).

На основе всего вышесказанного можно сформулировать перечень мероприятий, которые способствовали бы активному развитию и распространению банковских он-лайн услуг: реализация простых и востребованных функций; возможность персонификации, т.е. настройки конкретной системы клиентом «под себя»; свобода получения информации и отсутствие ненужных ограничений (примером может служить ограничение срока получения выписки по счету); бесперебойная работа всех сервисов и возможность доступа к ним в режиме 24/7/365; использование современных технологий; создание понятного и удобного интерфейса с возможностью без труда найти все необходимые данные и функции; формирование системы он-лайн подсказок и обучающих материалов по работе с системами в свободном доступе. К сожалению, в настоящее время пока ни одним банком не реализована система ДБО, полностью отвечающая перечисленным рекомендациям, несмотря на перспективность развития данного вида услуг и рост спроса на них.

Список литературы

1. Годовые и социальные отчеты ОАО «Сбербанк России» - URL: <http://report-sberbank.ru/reports/sberbank/annual/2011/gb/Russian/9070.htm>
2. Мобильные приложения есть у 54% российских банков// Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report. - URL: <http://therunet.com/news/2398-mobilnye-prilozheniya-est-u-54-rossiyskih-bankov>
3. Основные возможности работы Сбербанк онл@йн - URL: http://sberbank.ru/volgograd/ru/person/dist_services/electronic_savings_bank

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К МЕНЕДЖМЕНТУ И УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Петросян Ш.Г., Перерва О.Л.

Московский Государственный Технический университет им. Н.Э. Баумана,
Калужский филиал, г. Калуга

Сегодня, бережливое производство является одним из наиболее эффективных, надежных и малозатратных методов освоения новых сегментов рынка, повышая свою конкурентоспособность. Данный способ основывается на повышении производительности, улучшении качества услуги или продукции, сокращении издержек, времени производственного цикла, оптимизации производственных процессов. Бережливое производство (далее БП) можно назвать инновационным подходом менеджмента и управления качеством.

Можно заметить, что на сегодняшний день имеются две взаимозависимые тенденции: глобализация, которая определяется общим развитием систем управления на мировых рынках и регионализация, определяющее развитие национальной экономики и конкурентных преимуществ. [1].

Однако, такие параметры как низкая ориентация на потребности рынка, бюрократизация системы управления, низкая эффективность деятельности хоз.субъектов, высокая степень износа оборудования и недостаточная инновационная активность не позволяют производителям завоевывать лидирующие позиции на мировых и российских рынках, имея при этом необходимые технико-технологические возможности.

Важнейшим аспектом при реализации концепций «бережливого производства», системы Кайдзен и принципов TQM — всеобщего качественного менеджмента (Total Quality Management) является проведение глубокого анализа имеющийся ситуации для нахождения коренной причины, вызывающую проблему, разработка соответствующих мероприятий для принятия решений в управленческой сфере.

Бережливое производство - направление развития менеджмента, в основе которого лежат научные разработки американских исследователей XIX—XX вв. во главе с Ф. Тейлором (1856- 1915),- американский инженер, основоположник научной организации труда и менеджмента., возникшее после Второй мировой войны в Японии и далее начало распространяться по всему миру, дойдя до российского производителя.

Концепция БП ориентирована на то, чтобы повысить эффективность деятельности производственного процесса устраняя «скрытые» производственных потери применяя особые методы и инструменты.

Основатель производственной системы Toyota Тайити Ото (1912-1990) выделил семь типов потерь [5]:

- Перепроизводство. Избыточное производство, ненужное для последующих стадий производства и для клиента.
- Время ожидания (различные виды простоев).
- Излишние действия транспортировки
- Излишние этапы обработки, вследствие низкого качества инструментов или неудачной конструкции изделия
- Излишние запасы и траты средств на их хранение
- Выпуск дефектной продукции (инспекция, переделка и брак).

Джеффри Лайкер - лауреат 11 Премий Синго за совершенство; профессор промышленного и операционного инжиниринга в Университете Мичигана; президент Liker Lean Advisors. Автор книг «Дао Тойота», активно исследовавший производственный опыт Toyota, указал в книге «Дао Toyota» восьмой вид потерь: нереализованный творческий потенциал сотрудников. Потери времени, идей, навыков, возможностей усовершенствования и приобретения опыта из-за невнимательного отношения к сотрудникам, которых вам некогда выслушать [2]. Фактически этот вид потери является упущенной выгодой и не связан непосредственно с выполнением избыточных операций.

Далее, развивая концепции «Бережливого производства» были выделены еще несколько видов потерь, которые были связаны с:

- Управлением (избыточный объем времени и труда в прямых и накладных затратах);

- Технологией производства (избыточное применение сложных технологий там, где достаточно простых решений); — с расположением (неграмотная планировка помещений и участков).

Внедрить инструменты бережливого производства, значит внедрить систему концепции 5S, состоящая из 5 шагов: сортировка, самоорганизация, содержание рабочего места в чистоте, стандартизация рабочего места, совершенствование. Данная концепция оказывает свое положительное влияние в сфере безопасности, производительности и качества выпускаемой продукции.

Одним из шагов внедрения БП –применение метода JIT (Just-in-Time-«точно во время»), что позволяет сократить цикл производственного процесса, а следовательно и себестоимости продукции, т.к. если поставлять материалы на изготовление продукции тогда, когда это необходимо, то потери времени, материалов снизятся до минимума [3].

Еще одним инструментом является метод Пока-ёкэ (что по-японски означает «защита от ошибок») — метод предотвращения ошибок, который ликвидирует сами возможности допустить. Разработка процедур и устройств для предотвращения ошибки там, где может возникнуть происходит совместно (рабочие, инженеры, руководители). Предотвращение ошибки- наиболее экономичный и дешевый способ избежать проблем.

Последующим шагом при внедрении концепции БП является метод Кайдзен — непрерывное совершенствование. Система Кайдзен основана на этапном подходе: сначала производится анализ отдельных элементов производственного процесса, а затем предлагаются пути улучшения этих элементов [3].

Высокое качество организации БП автомобилей обеспечивается применением автономного контроля на всех стадиях процессов изготовления и сборки изделий, предотвращающего попадание в поток дефектной детали. Если находится брак при производстве, то поточную линию останавливают и принимают определённые меры по изучению и устранению причины его возникновения.

Кроме того, автоматизация БП позволяет достичь важнейших организационно-экономических целей: гибкость производства, снижение издержек, изменение спроса,

Методы БП необходимы в условиях современной рыночной системы неопределенности. Подходы БП позволяют в условиях высокой конкуренции и высокой степени неопределённости сохранять свою гибкость, разработать прогрессивные процессы технологии, непрерывно обновляться. [2].

При разработке новых изделий в системе организации производства на российских предприятиях необходимо соблюдать следующие требования: [3]:

- применять производственные партии небольших объемов;
- сокращать время подготовки для организации нового производства;
- создавать специализированные производственные ячейки;
- ограничить объемы незавершенного производства;
- повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- обеспечить наличие небольших материально-производственных запасов;
- обеспечить высокую гибкость производства.

Размер производственной и закупочной партии деталей является одним из основных нормативов в организации процессов производства и поставки продукции точно в срок. На практике он выбирается в зависимости от величины заказа: при небольшом объеме заказа размер обрабатываемой партии деталей можно принимать равной заказанному их количеству. При больших заказах и при поставках на склад весь объем обычно разделяется на несколько передаточных партий, обеспечивающих рациональную загрузку оборудования, производственной площади и рабочих участка.

В бережливом производстве предпочтение отдается малым партиям обработки. Во-первых, когда через систему рабочих мест перемещается небольшое количество заготовок, то соответственно уменьшается и объем незавершенного производства, а также снижаются транспортные расходы и складские затраты на хранение продукции. Во-вторых, уменьшаются издержки на контроль малой партии и на исправление возможных дефектов. В-третьих, повышается гибкость производства, что позволяет «точносрочным» системам оперативнее реагировать на изменение рыночного спроса на товары и услуги. Размер партии запуска-выпуска деталей должен устанавливаться с учетом минимизации затрат не только на их изготовление, но и на транспортировку и хранение. При этом главным требованием всегда выступает объем производства и поставки необходимой продукции заказчику точно в установленное время и в нужном количестве [4].

Необходимость развития бережливого производства становится особенно важной в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Экономика знаний и новые управленческие технологии — единственный путь к обеспечению стабильного развития нашей страны. Российская Федерация на уровне политических заявлений демонстрирует

направленность на модернизацию и внедрение инноваций, но на практике с каждым годом ввиду устаревания основных фондов разрыв между нашей страной и лидерами-инноваторами растет. В настоящее время в области технологий Российская Федерация отстает от развитых стран уже примерно на 45—50 лет [5]. В этих условиях предлагаемые меры по развитию бережливого производства обеспечат реализацию потенциала промышленного комплекса, достижение качественно нового уровня выпускаемой продукции, формирование деловой репутации предприятий как производителей продукции, соответствующей мировым аналогам и, как следствие, рост инвестиционной привлекательности региона и расширение присутствия на рынке.

Список литературы

1. Бухалков М.И., Кузьмин М.А. Организационно-экономические основы бережливого производства // Организатор производства. — 2009. — № 4. — С. 63—68
2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Инновационное использование технологий как основа бережливого производства // Основы экономики, управления и права. — 2012. — № 3. — С. 59—62
3. Кайдзен для рабочих / Пер с англ. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. — 152 с.
4. Кононова В.Ю. Модернизация производственных систем на российских промышленных предприятиях: современное состояние и перспективы / В.Ю. Кононова // Российский журнал менеджмента. — 2006. — № 4, Т. 4. — С. 119—132
5. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства: пер. с англ. Грязнова А., Тяглова А. / Т. Оно. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. — 208 с.

НАЛАЖИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА КАК ПРОЕКТ РЕИНЖИНИРИНГА

Резер А.В., Зеленский П.С.

Сибирский Государственный Аэрокосмический Университет им. М.Ф.Решетнёва, г.Красноярск

На территории Российской Федерации существует множество малых и средних обрабатывающих предприятий, основой деятельности которых является применение различных инструментов, оборудования и методов обработки сырья и полуфабрикатов для получения, готового к употреблению или дальнейшему производству, продукта. Важнейшим процессом данных предприятий является налаживание производственного цикла. Производственный цикл – это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет проходит все операции производственного процесса или определенной его части и превращается в готовую продукцию (или её часть). Он выражается в календарных днях или часах. [1] Большинство предприятий неэффективно используют имеющиеся ресурсы и оборудование из-за хаотичности производственных процессов, плохо отрегулированного производственного цикла что ведёт к снижению производительности предприятия в целом и снижает потенциал для дальнейшего развития. Исходя из приведённой выше проблемы, можно выделить объект исследования – оптимизация производственных бизнес-процессов на малых производственных и обрабатывающих предприятиях.

На данный момент, рыночная ситуация в Российской Федерации является крайне динамичной и, зачастую, непредсказуемой для малых производственных и обрабатывающих предприятий. В данных условиях недостаточно просто вести производственную деятельность, необходимо модернизировать производственную часть предприятий для повышения конкурентоспособности и закрепления на рынке. Для отстройки производственного цикла необходим комплексный подход, включающий в себя:

- детальный анализ отдельных производственных процессов;
- формализацию производственных бизнес-процессов;
- организацию внутренней логистики производства;
- отладка информационных потоков и системы отчетности на предприятии.

Комплексным подходом к реорганизации/налаживанию производственных циклов на малых обрабатывающих и производственных предприятиях является проектное управление, а именно: управление проектами реинжиниринга производственных циклов. Проект реинжиниринга производственного цикла представляет фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование производственных

процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в основных показателях деятельности предприятия, таких как стоимость, качество и сервис за определённый срок при фиксированном бюджете данного проекта.

Суть и целесообразность применения проектного подхода в реинжиниринге заключается в том, что одновременному непротиворечивому изменению подвергнутся многие бизнес-процессы компании в комплексе, а результат будет отражен в КРІ компании, в виде которых зафиксирована цель проекта реинжиниринга. Реализация проекта реинжиниринга позволит за четко определенный срок при четко установленном бюджете реконфигурировать предприятие и вывести его на качественно новый уровень как по качеству производства, производительности труда, так и по финансовым результатам.

В конечном счёте, применение проектного подхода в реинжиниринге направлено на повышение конкурентоспособности предприятий в условиях быстрых и существенных изменений в потребностях клиентов, в рынках сбыта и технологиях. Данный подход применим к нескольким типам предприятий:

- предприятия, находящиеся на грани банкротства из-за того, что цены на выпускаемые им товары выше, чем у конкурентов, а качество заметно ниже. Если данные предприятия не предпримут значительных шагов в изменении производственных процессов на предприятии, они имеют большой риск стать банкротом;
- предприятия, не имеющие затруднений на данный момент, но предвидящие их в обозримом будущем. Например, такими проблемами могут стать как заход на рынок сильного конкурента, так и быстро изменяющиеся потребности покупателей и т.д.;
- предприятия-лидеры. Такие предприятия не имеют проблем ни на данный момент времени, ни в обозримом будущем. Они не удовлетворяются текущим состоянием и с помощью регулярного реинжиниринга производственного цикла выстраивают эффективную производственную систему, позволяющую опережать конкурентов на несколько шагов вперёд.

При анализе малых обрабатывающих предприятий, занимающихся производством бытовых угольных дробилок, был выделен наиболее неэффективный процесс – процесс внутренней производственной логистики. Для повышения качества и объема производства необходимо составить структурную декомпозицию работ по изготовлению данного продукта, определить какие детали необходимы для завершения работ на каждом из этапов, рассчитать маршруты транспортировки заготовок для снижения времени простоя и ускорения передачи заготовок с одного участка на другой. Также, необходимо ввести гибкую систему складирования заготовок с электронной системой отчётности, основанной на потребностях отдельных структурных подразделений предприятий. Данный проект можно реализовать за 6-10 месяцев. Таким образом, можно сгладить амплитуду производственного цикла, снизить время простоя заготовок и выработать оптимальные маршруты перевозки заготовок, не изменяя общей технологии производства. Введение данных изменений позволит повысить общую производительность предприятия на 50-100% от текущего уровня.

Реинжиниринг как вид проектного управления нацелен на перепроектирование производственных процессов отдельных структурных подразделений предприятия и создание интегрированной информационно-производственной системы, функционирующей в реальном масштабе времени, базирующейся на объективных данных о финансовых и материальных потоках на всех этапах производственной деятельности фирмы, обеспечивающей общее снижение затрат и имеющей возможность гибкого реагирования на изменения рыночной ситуации.[2]

Применение проектного подхода способно вывести производственную деятельность предприятия на новый уровень, подразумевающий:

- создание гибкого производственного цикла;
- отлаженную систему документооборота и оперативной информации;
- снижение совокупных затрат на производство посредством существенной переработки производственных циклов на предприятии;
- создание фундамента под систему бережливого производства;

Список литературы

1. Ю.И. Ребрин Основы экономики и управления производством. Конспект лекции. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 145 с
2. Уткин Э.А., «Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса», ЭКМОС, М-1998;
3. Силич В.А., Силич М.П. Системные технологии проектирования бизнес-процессов. Учебное пособие. – Томск: ТПУ, 2000. – 108с.

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНОВ И СТРАН МИРА

Пименова О.В.

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

Развитие мировой экономики сопровождается глобальным распространением информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Сегодня ИКТ можно считать ведущим фактором организации производства и бизнес-процессов, образования, взаимодействия различных субъектов общества, получения знаний и информации, проведения досуга. Сектор ИКТ определяет развитие технологий и связанных с ними процессов, является важным фактором экономического роста, создания новых рабочих мест и разработки инновационных технологий, способствующих повышению эффективности предпринимательского сектора в глобальных масштабах.

Как отмечает Генеральный директор ЮНЕСКО И.Бокова, наличие доступа к новейшим технологиям становится особенно значимым фактором экономического роста в развивающихся странах. Кроме того, развитие информационных технологий расширяет возможности в образовании для женщин и девочек в странах третьего мира. Всемирный экономический форум опубликовал Индекс сетевой готовности 2013 года (Networked Readiness Index 2013), характеризующий уровень развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в мире и его влияние на конкурентоспособность стран. Среди 144 стран в первую десятку стран по сетевой готовности (уровню доступности ИКТ) вошли развитые страны: Финляндия, Сингапур, Швеция, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Великобритания, Дания, Соединенные Штаты и Тайвань³. Россия заняла 54 место в рейтинге, и находится в рейтинге между Коста Рикой (53 место) и Маврикием (55). К конкурентным преимуществам России, по мнению экспертов, относится высокий уровень проникновения мобильной связи и грамотность взрослого населения. Однако неразвитый рынок, неэффективность правовой системы и слабая восприимчивость компаний и государственных структур к внедрению информационных технологий препятствуют России подняться в этом рейтинге.

Примечательно, что по индексу развития ИКТ, разработанному Международным союзом электросвязи (МСЭ), в первую десятку рейтинга входят практически те же страны, которые заняли самые высокие позиции по рейтингу Всемирного экономического форума - Республика Корея, Швеция, Дания, Исландия, Финляндия, Нидерланды, Люксембург, Япония, Великобритания и Швейцария. Анализ данных показывает тесную взаимосвязь между уровнем дохода на душу населения в стране и ее достижениями в области ИКТ. Несмотря на глобальное распространение ИКТ, очевидны существенные различия между развитыми и развивающимися странами по уровню доступности к новейшим технологиям. МСЭ определена группа регионов с наиболее низкими значениями индекса – «наименее подключенные страны и регионы», в которых проживает 2,4 миллиарда человек. К числу таких регионов относятся страны Африки, Индия, Нигерия и Пакистан. Отдельные развивающиеся страны, напротив, стремительно наращивают темпы развития ИКТ, сокращая так называемый «цифровой разрыв». К числу стран с наиболее динамично развивающимися рынками ИКТ относят Объединенные Арабские Эмираты, Ливан, Барбадос, Сейшельские острова, Беларусь, Коста-Рика, Монголия, Замбия, Австралия, Бангладеш, Оман и Зимбабве. С другой стороны, наблюдается рост «цифрового разрыва» между теми, кто имеет доступ к связи с высокой скоростью/пропускной способностью/качеством (как во многих странах с высокими доходами) и теми, кто имеет доступ к связи более низкой скорости/пропускной способности/качества (как во многих странах с низкими доходами)⁴.

³ «Глобальный отчет по информационным технологиям 2013. Жизнь в гиперсвязанном мире» (англ. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World - http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2013.pdf)

⁴ Доклад «Измерение информационного общества», 2011 год /<http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2011/index.html>

По мере того, как количество контрактов на подвижную сотовую связь приближается к численности населения мира, темпы ее роста постепенно замедляются. Так, в 2013 году количество контрактов на связь практически сравнялось с численностью населения мира, при этом более половины контрактов на предоставление связи приходится на Азиатско-тихоокеанский регион (3,5 млрд. от общего числа 6,8 млрд. контрактов). Полагаем, это связано с тем, что услуги связи и интернета стали более доступными для потребителей по цене. Так, согласно данным Корзины цен на услуги ИКТ (IPV), которая представляет собой составной индекс, основанный на ценах фиксированной телефонной связи, подвижной сотовой связи и услуг фиксированного широкополосного интернета (IPV), стоимость услуг на базе ИКТ с 2008 по 2012 годы сократилась на 30%. При этом наиболее сильное снижение цен наблюдается на рынке услуг интернета - на 82%. Однако, как показывают результаты сравнения корзины IPV и индекса IDI, страны со сравнительно высокими ценами на ИКТ имеют более низкие показатели доступа и использования ИКТ. И напротив, все больше людей имеют доступ и используют ИКТ в странах, где услуги ИКТ относительно доступны по цене. При этом практически все страны, вошедшие в число 25 стран с лучшими показателями рейтинга по индексу IDI, также входят в число 25 стран с высокими позициями по корзине цен на услуги ИКТ.

Существенное влияние информационно-коммуникационного сектора на создание новых товаров и услуг, инновации отражается в рейтинге стран, составленном Всемирным экономическим форумом в 2012 и 2013 годах, в котором по шкале от 1 до 7 баллов оценивается степень влияния ИКТ на научно-технические разработки и продуктовые инновации. Лидирующие позиции в этом рейтинге занимают такие страны, как Финляндия, Великобритания, Республика Корея, Швеция, Тайвань, Сингапур, Эстония, Нидерланды, Люксембург, Франция, ОАЭ. По мере того, как ИКТ становятся более доступными по цене для пользователей этих услуг, они оказывают все большее влияние на экономику и социальное развитие стран. Так, по данным исследования Всемирного экономического форума, в развитых и развивающихся странах внедрение новейших технологий на 10% способствует росту ВВП на душу населения в среднем на 0,6%⁵. Отмечается также, что в 2010 году на мировые объемы экспорта продукции, произведенной с использованием достижений ИКТ, приходилось около 12% общего объема торговли товарами в мире, и до 20% – в развивающихся странах. Кроме того, результаты некоторых исследований указывают на определенное влияние ИКТ на рост уровня производительности и национального дохода стран в целом. В 2010 году 9 из 20 крупнейших рынков ИКТ оказались именно рынки развивающихся стран, в том числе Бразилия, Китай, Индия и Россия, Саудовская Аравия⁶. На развивающиеся страны приходилось 35% доходов в мировых масштабах, полученных в 2010 году в секторе ИКТ. Рост доходов в секторе ИКТ в развивающихся странах во многом был обусловлен расширением территории обслуживания при среднегодовом темпе роста этого сектора более, чем на 10% в год. Услуги подвижной сотовой телефонной связи в развивающихся странах одним из основных источников доходов в информационно-коммуникационном секторе, что обусловлено ростом числа абонентов, а услуги подвижной передачи данных обладают многообещающим потенциалом роста. В развивающихся странах сектор подвижной связи является главным источником доходов, т.к. составляют 62% объема получаемых в секторе ИКТ доходов, и его доля в течение последних четырех лет продолжает расти. В развитых странах число абонентов также растет, тем не менее на доходы оказывают определенное влияние ряд факторов. В частности, рынки развитых стран характеризуются высокой конкуренцией, и многие из них в сегменте услуг подвижной связи близки к фазе насыщения.

На рост ИКТ существенное влияние оказывают иностранные инвестиции. Последние тенденции в объемах прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сектор электросвязи демонстрируют, что объемы ПИИ с 2008 по 2009 годы снижались, и вновь стабилизировались лишь в 2010 году благодаря растущим рынкам капиталов. Притоки ПИИ в развивающиеся страны подверглись резким колебаниям в меньшей степени, нежели ПИИ на рынках развитых стран, что обусловлено проведением ряда сделок по слиянию и поглощению компаний сектора ИКТ в 2010 году с участием операторов электросвязи из развивающихся стран.

В целом, информационно-телекоммуникационные технологии сегодня являются мощным источником экономического роста, т.к. обеспечивают организацию доступа к информационным ресурсам. Сравнительный анализ показателей, характеризующих развитие ИКТ, позволяет выявить определенную тенденцию, связанную с тем, что высокая доступность технологий выступает одним из главных факторов, влияющих на инновационную и инвестиционную активность практически во всех регионах и странах мира.

⁵ «Глобальный отчет по информационным технологиям 2012. Жизнь в гиперсвязанном мире» (англ. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World - http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf)

⁶ Доклад «Измерение информационного общества», 2012 год/<http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2012/MIS2012-ExecSum-R.pdf>

КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА

Дроздова Ю.А.

Калужский филиал Московского Государственного
Технического Университета им. Н.Э. Баумана, г. Калуга

Существует возможность взаимодействия логистики и маркетинга — их участие в корпоративной стратегии. В определенных условиях оно может оказаться эффективным. Для решения различных задач в сфере управления, проектирования и прогнозирования, заметно выросли масштабы использования эвристических методов. В экономике эвристические методы помогают в выборе корпоративной стратегии, что является важнейшим решением, определяющим судьбу фирмы.

Это решение определяется двумя основными факторами: - ресурсным потенциалом фирмы (ресурсный, кадровый и производственный потенциал, финансовые средства) - в совокупности может быть предметом изучения логистики;

-рыночной позицией (контролируемая доля рынка и динамика его развития, доступ к источникам финансирования и сырья, позиция в отраслевой конкурентной борьбе и т.д.), этот аспект рассматривается в маркетинговых исследованиях. При анализе этих двух составляющих, предприятие может выбрать соответствующую стратегию.

Здесь приведен ряд различных стратегий поведения фирмы от наиболее активной - «лидер» до самой слабой - «ликвидация фирмы». Каждая из стратегий предполагает определенный алгоритм действий и поведения фирмы, при этом сам выбор осуществляется по двум критериям: маркетинговому и логистическому.

Неадекватная оценка ресурсного потенциала фирмы и ее рыночной позиции, переоценка или недооценка этих параметров приводит в последствии к распаду фирмы или финансовым потерям. Для оценки рыночной позиции фирмы и ее ресурсного потенциала может быть применен экспертный метод. Если оба параметра оценены как сильные, то они предоставляют возможным поддержание лидерства фирмы, но, если уклоняться от этой стратегии, то это может привести к утере фирмой завоеванных позиций. Сильная рыночная позиция и хороший ресурсный потенциал предполагают «следование за лидером», т.е. максимально возможное использование преимуществ рыночной ситуации; попытка же диктовать свои условия другим (стратегия «лидерство») в таком сочетании выглядит рискованной.

При благоприятной рыночной позиции сильный ресурсный потенциал фирмы позволяет ей попытаться осуществить проникновение в смежные сферы деятельности - стратегия «расширение сегмента фирмы». Если у фирмы сильная рыночная позиция, но слабый ресурсный потенциал, то фирме необходимо принимать меры по совершенствованию системы технологий внутри фирмы и ее взаимоотношений с поставщиками и покупателями.

А при слабой рыночной позиции можно улучшить благосостояние фирмы путем внедрения правильной инновационной политики, только при наличии сильного ресурсного потенциала.

Финансовый крах предпринимателю поможет избежать ликвидация фирмы, в случае слабой рыночной позиции и слабого ресурсного потенциала. В этом связи следует инвестировать средства, полученные от продажи фирмы, в другие среды бизнеса.

Ни с одним из прочих видов функционального менеджмента логистика не взаимодействует столь тесно, как с маркетингом. Раньше логистику воспринимали как одну из составляющих маркетинговых технологий, широкое распространение получил термин «маркетинговая логистика». Взаимодействие между ними настолько велико, что иногда бывает трудно разделить сферы интересов этих областей бизнеса [1].

При рассмотрении ключевых составляющих логистики и маркетинга (затраты, продукты и место) можно выявить связь между ними.

На достижение фирмой финансовых или корпоративных стратегических целей, которые задаются маркетингом, логистический менеджмент влияет через затраты. Ценовые решения требуют тщательного анализа факторов, относящихся к конкурентным товарам, социально-экономическим и демографическим характеристикам потребителей на конкретном сегменте рынка.

С себестоимостью производства продукции можно сравнить издержки на выполнение логистических операций, они достигают сопоставимых размеров, и в совокупности они влияют на реализацию маркетинговой ценовой политики. Следует рационально выбирать транспорт, перевозчиков, оптимальный маршрут, чтобы сократить издержки в дистрибуции, этим расширить возможность ценовой стратегии маркетинга.

Если в определенном секторе рынка достигнуть маркетинговую схему цены, то усилия логистического менеджмента могут быть направлены на увеличение объемов продаж в этом секторе. Такая ситуация часто складывается при сезонном колебании спроса, которое вызывает необходимость принятия дополнительных логистических решений по управлению запасами (например, создание специальных сезонных запасов).

Также важным фактором взаимодействия логистики и маркетинга является ассортимент продукции, который определяется маркетинговой стратегией фирмы. Ассортимент непосредственно влияет на структуру логистических цепей, уровни запасов, виды транспортных средств, способы транспортировки. Изменение ассортимента и связанное с ним изменение физических параметров готовой продукции существенно влияет на операции грузопереработки, требует согласования размера упаковки, поддонов и контейнеров. Это, в свою очередь, приведет к возрастанию логистических издержек, необходимости дополнительных инвестиций и к повышению цены товара, т.к. маркетинг ожидает прибыль от улучшения ассортимента. Для маркетинга важен дизайн и внешний вид упаковки, что может вызвать незапланированное увеличение логистических издержек. Для логистики важна упаковка, как способность защищать продукцию от повреждений в процессе транспортировки.

С продуктом связана еще одна крупная проблема - выбор системы его продвижения на рынок, что является одной из ключевых функций маркетинга. Стратегии продвижения готовой продукции, так же как и логистические системы, классифицируются на «тянущие» и «толкающие». Вытягивающая стратегия продвижения товара часто связана с широкой рекламной кампанией в СМИ, которую осуществляет фирма-производитель. Реклама является стимулятором спроса покупателей, запрашивая рекламируемый товар у розничных торговцев, те, в свою очередь, обращаются к оптовикам, а последние - к производителю. Основой выталкивающей стратегии продвижения является кооперация производителя готовой продукции с оптовыми и розничными торговыми посредниками, когда товар выталкивается с производства в распределительные каналы к посредникам почти независимо от стимулирования спроса.

С позиций логистики рассмотренные подходы существенно различны, так как акцентируют внимание на разных логистических функциях: транспортировке в вытягивающих системах, и складировании и управлении запасами в выталкивающих системах. Стратегия выталкивания в большей степени направлена на насыщение логистического канала и подготовку продаж. Стратегия вытягивания направлена на немедленное удовлетворение спроса, а потому ставит перед логистическим менеджментом больше проблем, что вызывает необходимость постоянного взаимодействия логистических и маркетинговых планов в сфере распределения [2].

Логистика с маркетингом взаимодействует при выборе точек сбыта основной продукции. При этом решения о выборе места предшествуют решениям о выборе структуры каналов распределения. С точки зрения логистического менеджера эти решения могут существенно повлиять на эффективность всей логистической системы. Фирмы, которые имеют контакты по сбыту преимущественно с оптовыми структурами, как правило, испытывают меньше логистических проблем, так как оптовики более предсказуемы, имеют тенденцию закупать готовую продукцию большими партиями, размещают свои заказы и управляют ее запасами более эффективно, чем розничные торговцы. Стратегии, перечисленные выше, достаточно однозначно предопределяются сочетанием оценок ресурсного потенциала и рыночной позиции фирмы. Если же оба эти параметра оценены как благоприятные, то нельзя сразу выбрать стратегию, потому что недостаточно информации для принятия решения. Необходимо произвести прогноз возможного изменения этих оценок. Тенденция к изменению в ту или иную сторону ресурсного потенциала приведет к выбору стратегии расширения сегмента фирмы или рационализации, а рыночной позиции — к стратегии следования за лидером или рационализации. Подобная ситуация рассматривается как принятие управленческого решения в условиях риска и неопределенности.

Список литературы

1. Григорьев М. Н. Логистика. - М.: 2012 - с. 253.
2. Карнаухов С.Б. Логистические системы в экономике России. — М.: 2011-с.123-165.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сергиенко Л.В., к. эк. н., доц. кафедры «Общий менеджмент и управление проектами»

Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации

THE STRATEGIC MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM EFFECTIVENESS IMPROVEMENT IN MODERN TIMES

**L.V. Sergienko, Ph.D. in Economics, associate professor on the
chair “General management and project administration”**

Financial University at the Government of Russian Federation

Аннотация

В работе рассматриваются проблемы развития системы высшего профессионального образования на современном этапе. Многообразие концепций и практических подходов к управлению инновационным развитием данной сферы обусловлено различиями в организационных структурах управления систем высшего образования и институциональных основах, сформировавшихся в каждой стране. Вместе с тем, наряду со специфическими особенностями развития просматриваются и общие тенденции, присущие многим моделям высшей школы, апробированным в разных странах. Одной из них является поиск инновационных подходов к управлению данной сферой в современных условиях.

Annotation

This work is about the problems of development at the highest vocational education system at present. Variety of concepts and methods for innovation development management in this sphere is caused by the organizational structure differences in the highest education systems and institutional basis formed in every country. In the meantime besides of the peculiarities of any society development there are general trends. One of them is search of the innovation methods in this sphere.

Ключевые слова

Инновационное развитие, централизация управления, диверсификация, принципы функционирования, университетская автономия, ассоциативное движение, алгоритм многоуровневого поиска

The key words

Innovation development, centralization of management, diversification, operation principals, university autonomy, association movement, algorithm of the multilevel search.

Особенностью развития системы высшего образования в России на современном этапе является то, что с преобладанием в нашей среде либеральных взглядов на роль государства, его функции и задачи, изменилась и психология общества, представления о построении социально – экономических взаимоотношений, направленность всей общественной эволюции. В настоящее время политика в области высшего образования более тяготеет к консервативному типу (континентальная модель)⁷, что и предопределяет определенную возможность применения данного опыта функционирования системы высшего образования в современных российских условиях.

Кроме того, данный путь развития системы высшего образования, вероятно, наиболее приемлем для нашей страны, так как дает возможность сохранить существующие у нас традиции равенства и всеобщего доступа к получению образования. Этому тяготению, в определенной степени, способствует развитие как «массового» спроса на «общее» высшее образование, так и формирование «элитарных» потребностей в данной

⁷ Континентальная модель, практикуемая в Германии, Франции, а также в скандинавских странах характеризуется патернализмом государства по отношению к университетам, жестко стратифицированной системой (зависимой от общеобразовательного учреждения) доступа к университетскому образованию и поддержкой академической свободы внутри вузов.

сфере деятельности. При этом возможности их реализации в российских условиях имеют собственную специфику.

Мировой апробированный опыт основан на том, что «массовое потребление» предполагает развитие разнообразных учебных программ, ориентированных на данный вид потребления, стремление привлечь, как можно большее количество студентов, расширение прикладных исследований и разработок, консультирование и тренинги персонала предприятий. «Элитарность» основана на особом внимании к качеству образовательных программ, жестких требований к уровню знаний, как со стороны абитуриентов, так и студентов, проведение как прикладных, так и фундаментальных исследований, интеграцию в мировой образовательное пространство.

Данные процессы предопределили направление и скорость трансформации как существующих современных систем высшего образования, так и направление модификации российской системы высшего образования на современном этапе. Однако процессы дифференциации спроса и предложения на российском рынке образовательных услуг имеют свои особенности.

Во – первых, в России, до последнего времени, наблюдалось падение рейтингов отраслевых технических вузов по сравнению с классическими университетами и, особенно теми вузами социально – экономического профиля, которые предлагают программы по наиболее востребованным специальностям и направлениям подготовки в сфере права, управления, экономики и финансов. Данная направленность развития является следствием реакции со стороны всех участников данного процесса как на изменение потребностей рынка труда, так и моральное старение и физический износ учебно – лабораторного оборудования технических вузов и др.

Во – вторых, в современных условиях сохраняется внутренняя дифференциация системы управления высшим образованием, в силу отраслевой направленности вузов, которая была характерна для советской модели. Современные российские вузы находятся в ведении 23 федеральных органов исполнительной власти. Наиболее крупными органами, выполняющими полномочия учредителей, являются: Министерство образования и науки России (334 вуза), Министерство сельского хозяйства России (59 вузов), Министерство здравоохранения России (47 вузов), Министерство культуры России (42 вуза) и др. Передача их в ведение Министерства образования и науки весьма затруднительна.

Кроме того, выбору направления развития данной сферы деятельности способствовал и тот факт, что государство существенно сократило собственные расходы на подготовку специалистов в сфере высшего образования в течение последних 10 лет. В силу этого, стоимость обучения, в основном, легла на плечи домохозяйств. Это связано с тем, что в России со второй половины 90-х годов, резко возрос спрос на образование в условиях экономического спада. Что способствовало появлению не просто дефицита ресурсов, выделяемых на развитие системы высшего образования, а острого финансового кризиса, который во многом не преодолен и до настоящего времени.

Разрешению данной проблемы не способствовало и развитие с начала середины 90-х годов негосударственного сектора в сфере образования. За последние 10 лет развитие частного – рыночных начал в данной сфере происходило весьма динамично.⁸ Однако, следствием быстрого и слабо контролируемого развития, со стороны общественно – государственных структур, коммерческого сектора стало падение престижа частных вузов, связанное с представлением о низком качестве обучения в данных образовательных учреждениях. Поэтому, несмотря на то, что сама необходимость оплаты обучения не вызывает неприятия со стороны большей части российского населения, существует проблема, связанная с эффективностью вложений в образование, которые, на современном этапе часто не гарантируют ни поступления в вуз, ни получения качественного образования, ни стабильного дохода по завершению обучения.

Развитие государственных учреждений образования в последний период также происходило в значительной степени с помощью создания сетей филиалов и представительств, функционирующих на коммерческой основе. В условиях хронического недофинансирования образования данный процесс диктовался, как правило, краткосрочным спросом на экономические и юридические специальности, а не основывался на долгосрочной кадровой политике и прогнозах социально – экономического развития экономики. До сих пор, качество обучения в филиалах вызывает серьезную озабоченность как у государственных органов, регулирующих сферу образования, так и у общества в целом.

Наблюдаемые современные демографические тенденции общественного развития еще более усугубляют существующее положение дел в российской системе высшего образования. Поскольку бросают серьезный вызов ее финансовому состоянию и, как следствие, ее жизнеспособности, выдвигая на первый план проблемы обеспечения качественного образования и достижения финансовой устойчивости как всей системы высшего образования в целом, так и отдельного вуза в частности.

⁸ Доля негосударственных вузов на сегодняшний день составляет 37%.

Кроме того, такие факторы социально – экономического развития, как глобализация, интернационализация образовательных и научных рынков, растущие темпы мобильности населения вносят свой вклад в процесс изменения традиционного представления о целях и задачах системы высшего образования в современных условиях.

В силу этого, к основным задачам, стоящим перед данной сферой деятельности на современном этапе относятся:

- построения единого интеграционного образовательного пространства;
- развитие инновационных форм образования;
- налаживание взаимодействия между академическим сообществом и местным окружением;
- активное участие вузов в региональном развитии;
- установление тесных контактов университетов с бизнес – структурами;
- повышение финансовой устойчивости вузов;
- создание прозрачной системы оценки качества обучения и др.

Данные проблемы требуют формирования и развития стратегического видения их решения и консолидации всех сил со стороны ключевых участников данного процесса.⁹

Это и обусловило следующие процессы в данной сфере деятельности.

Со вступлением в силу федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" Россия законодательно вступила на путь диверсификации образования. Этому способствовало принятие Болонской декларации в 1999 г., (Россия присоединилась к Болонскому процессу 19.09.2003 г.) в которой провозглашена "цель повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования", и подчеркивается необходимость "гарантировать, что европейская система высшего образования (European Higher Education Area, EHEA) приобретает международную степень привлекательности".

Дальнейшее развитие стратегического мышления в данной сфере деятельности нашло отражение в разработке доктрин. В Российской Федерации утверждено Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 г. № 751 г. Москва "О национальной доктрине образования в Российской Федерации", в качестве основополагающего государственного документа, устанавливающего приоритет образования в государственной политике, а также стратегию и основные направления развития.

В силу этого, стратегический менеджмент, как фактор реализации данных законодотворческих инициатив, становится ключевым ресурсом формирования конкурентоспособных основ единого образовательного пространства в России на современном этапе.

Любая современная система управления базируются на менеджменте. Любое государственное устройство, любая организованная человеческая деятельность, в т.ч. система образования, предполагает наличие объекта управления (то, чем управляют), и субъекта управления (тот, кто управляет).

В настоящее время в современной практике используются три вида управления системой высшего образования¹⁰, которые имеют следующую иерархическую последовательность:

(1) стратегическое управление → (2) оперативное управление → (3) тактическое управление.

(1) Стратегическое управление системой высшего образования осуществляется путем планирования деятельности образовательных

(2) организаций на долгосрочную перспективу, с установлением приоритетных направлений деятельности, учитывая различные международные нормы и соглашения. На стратегическом уровне рассматриваются обеспечение конкурентоспособности обучающихся учреждений в отдельности и всей системы высшего образования в целом.

Стратегическое управление можно рассматривать как совокупность взаимосвязанных управленческих решений.

Основные этапы процесса стратегического управления системой высшего образования

⁹ Стратегическое управление (стратегический менеджмент) системой высшего образования основан на деятельности по управлению как образовательной системой в целом, так и образовательной организацией в отдельности на долгосрочную перспективу на основании ресурсного потенциала и возможностей, в условиях динамично меняющейся внешней среды и конкуренции.

¹⁰ Отметим, что стратегический менеджмент в образовании учитывает изменения не только внутренней среды, но и происходящие во внешней, т.е. международной среде.

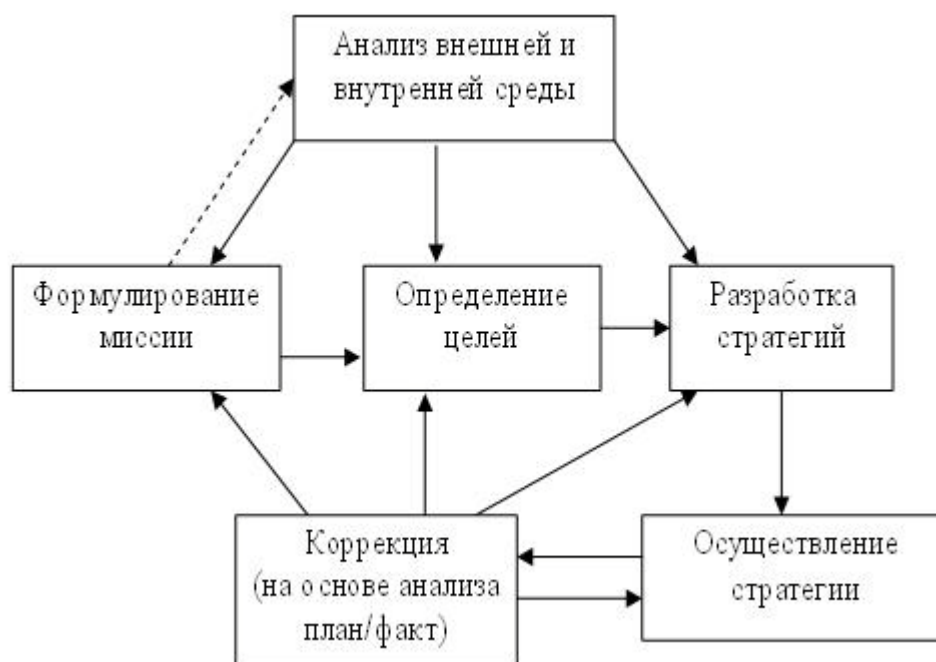


Рис.1. Структура стратегического управления системой высшего образования

Кардинальный поворот в международной сфере образования произошел после принятия Болонской декларации (1999 г.) и создания единого Европейского пространства высшего образования, которое основано на шести принципах: 1) трехуровневое образование (бакалавр – магистр – доктор, здесь следует отметить, что Россия имела также три уровня образования: специалист – кандидат, доктор), 2) сопоставимые дипломы о высшем образовании и приложения к ним, 3) система определения учебной нагрузки, базирующаяся на так называемых кредитах, 4) мобильность образования, 5) обеспечение качества образования, 6) совместная политика в области образования.

Болонский процесс, как начальный этап международного стратегического управления системой образования в целом, так и российской системой высшего образования, в частности, регулируется следующими международными документами:

- Коммюнике министров образования;
- Рекомендации Еврокомиссии (2006, 2009);
- Рекомендации международных болонских семинаров, конференций, форумов;
- Аналитические доклады Trends I-V (EUA);
- Исследовательские проекты (TUNING);
- Заявления и директивные документы.

(2) Оперативное управление системой высшего образования заключается в реализации намеченных стратегических задач и определении общих целей развития на основе анализа и прогнозирования тенденций изменения.

(3) Тактическое управление заключается в конкретных действиях по реализации намеченных перспектив: контроль (мониторинг) за исполнением государственной политики в сфере образования; последовательность осуществления намеченных стратегических целей и задач отдельно взятыми организациями, осуществляющими образовательную деятельность.

Переход России на Болонскую систему образования потребовал полного изменения всей нормативно-правовой базы в области национального образования, где законодательно будут созданы условия для реализации всех трех видов управления.

В 2004 г. разработаны "Приоритетные направления развития образовательной системы РФ", где говорится о необходимости реализации основных принципов Болонского процесса; о формировании перечня образовательных программ и Национальной рамки квалификаций, соответствующих международным классификаторам образовательных программ и Европейской рамке квалификаций; о законодательном введении двухуровневой системы образования (бакалавр-магистр), переходе на кредитно-модульное построение программ.

В 2005 г. вышли еще три документа Министерства образования и науки РФ (Минобрнауки РФ), декларирующих основные направления развития высшего образования:

-Приказ Минобрнауки РФ от 15.02.05 № 40, который содержал "План мероприятий по реализации положений Болонской декларации в системе ВПО РФ на 2005-06 гг.", определяющий порядок проведения и финансирования мероприятий по реформе российской образовательной системы.

-"Комплекс мероприятий по реализации приоритетных направлений развития образовательной системы РФ на период до 2010 г.", предусматривающий переход на образовательные программы "болонского" типа.

-"Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 гг."

24.10.2007 г. принят Федеральный закон РФ № 232-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ (в части установления уровней высшего профессионального образования (ВПО))".

В Федеральном законе РФ от 01.12.2007 № 309-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта" вводится новый подход к структуре и сути государственных образовательных стандартов (ГОС), устанавливается понятие "федеральные государственные образовательные стандарты" (ФГОС) и вводится понятие "основная образовательная программа" (ООП), "примерная основная образовательная программа" (ПрООП), "компетентностный подход в образовании".

Все последующие документы связаны с вопросами перехода на ФГОС:

-Приказ Минобрнауки РФ от 17.09.2009 г. № 337 утвердил 26 укрупненных направлений подготовки, включающих 141 направление бакалавриата и 150 направлений магистратуры.

-Распоряжение правительства РФ от 07.02.2011 г. № 163-р "О концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 гг.", в рамках которой поставлена задача развития "системы оценки качества профессионального образования на основе создания и внедрения механизмов сертификации квалификаций специалистов и выпускников образовательных учреждений с учетом интеграции требований федеральных государственных образовательных стандартов" и мн. др.

8 декабря 2011 года Правительство Российской Федерации утвердило Распоряжение № 2227-р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г."¹¹

Основным законодательным актом в процессе перехода на ФГОС ВПО и выполнения стратегической миссии стал Федеральный закон РФ от 29.12.20012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации".

Основой реализации намеченной стратегии развития и создания реальных условий воплощения новых законодательных инициатив непосредственно в хозяйственной практике является план мероприятий (2012-2018 гг.), утвержденный Правительством РФ от 30.12.2012 № 2620 – р Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") "Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышения эффективности образования и науки".

Законопроектная деятельность, регулирующая систему высшего образования с сентября 2013 г. перешла на особые направления: утвердила не только стратегически важные цели и задачи, определила принципиально иные требования к системе высшего образования, разработала новые определяющие категории и критерии, внедрила такие мониторинговые системы, на основании которых возможно планировать управленческие действия по становлению новой образовательной среды и культуры, основанной на принципах компетентностного подхода подготовки специалистов, а также позволила сформировать внутривузовскую систему качества образования, перевела образовательную деятельность организаций на новые перечни специальностей и направлений подготовки высшего образования.

Классификацию целей системы высшего образования можно обобщить в классическую структуру.

Структура целей системы высшего образования

Таблица 1

(ФЗ № 273 от 29.12.12 г.)

Наименование	Содержание
1. По уровням значимости	Главная - перевод к 2020 г. экономики России на инновационный путь развития; Основная – повышение эффективности образования и науки;

¹¹ Стратегия – основное направление деятельности, она отражается в плане, предназначенном для осуществления миссии. Стратегия воплощается в детальный комплексный план.

	Частная – регулирование общественных отношений, возникающих в сфере образования
2. По долгосрочности	Долгосрочные - от 10 лет и выше; Среднесрочные (оперативные) - 5 – 10 лет; Текущие (оперативные) – от 1 до 5 лет.
3. По уровням управления	Государственные; Муниципальные; Частные.
4. По этапам деятельности	Международные; Внутригосударственные.
5. По предмету цели	На повышение общемировой / общегосударственной культуры и развития цивилизации; На развитие инновационного пространства.
6. По уровню в иерархии целей *	1 уровень – дошкольные образовательные организации; 2 уровень – общеобразовательные организации; 3 уровень - профессиональные образовательные организации; 4 уровень – образовательные организации высшего образования;
7. По взаимному соотношению целей	Глобальные; Диверсификационные; Конкурирующие.

Таким образом, цель управления в образовании – это совокупное представление о некоторой модели будущего результата, способного удовлетворить исходную потребность при имеющихся реальных возможностях, оцененных на основании опыта.¹²

Реализация данных законодательных инициатив потребовала кардинальной модификации всей системы управления системой высшего образования в России на современном этапе.

Так, в ходе реформирования, Министерство образования было преобразовано в Министерство образования и науки с целью интеграции данных сфер деятельности.

Другой аспект реформирования связан с делегированием части функций Центрального Министерства Федеральному агентству по образованию и Федеральному службе по надзору в сфере образования и науки. При этом, к полномочиям Федерального агентства по образованию относятся: управление государственным имуществом, оказание государственных услуг в сфере образования, воспитания, молодежной политике и развитие общедоступных образовательных ресурсов (Постановление Правительства № 2889 от 12.06.2004 г.). Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки осуществляет функции в сфере проведения необходимых исследований, испытаний, экспертиз, анализа и оценки, научных исследований по вопросам осуществления контроля и надзора в установленной сфере деятельности (Постановление Правительства № 300 от 17.06.2004 г.).

В ходе проведения преобразований системы управления высшим образованием возрастает автономия вузов, выражающаяся в повышении степени независимости образовательных учреждений от Правительства в вопросах управления, усилении роли самоуправления.¹³

При этом, в соответствии с действующим законодательством каждый вуз разрабатывает собственные миссии, программы стратегического развития и оптимизации деятельности, направленные на решения стратегических задач высшего образования.

В заключении необходимо отметить, что поиск нового пути развития высшего образования есть жесткая необходимость, заложенная требованиями изменения современного мира. Президент Российской Федерации и Правительство определили путь инновационного становления, "требующий концентрации усилий общества,

¹² * Следует отметить, что в отличие от Российского законодательства в 2011 году институт статистики ЮНЕСКО утвердил документ "Международная стандартная классификация образования", определяющая следующие уровни образования:

0 – образование детей младшего возраста; 1 – начальное образование; 2 – первая ступень среднего образования; 3 – вторая ступень среднего образования; 4 – после среднее (неуниверситетское - нетретичное) образование; 5 – короткий цикл третичного образования; 6 – бакалавриат; 7 – магистратура; 8 – докторантура.

¹³ В настоящее время доля государственного финансирования государственных вузов составляет около 70%.

государства, бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных, инновационных технологий и продуктов, осуществлении инновационного обновления критически устаревших производств, науки и образования"[2].

Предполагается, что переход к новой системе образования позволит России занять достойное место в мировом научном сообществе, а также готовить высокопрофессиональных специалистов, способных конкурировать на международных рынках труда.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что образование это не только государственный стратегический ресурс, но и пространство личностных стратегий, которые должны быть успешно реализованы при всех трудностях встраивания национальной системы образования в международную сферу. В России большой опыт модификаций различных систем, большинство из которых достигло определенного уровня, и по которым впоследствии были сформулированы различные мнения. Для системы высшего образования на современном этапе положительным моментом является то, что все изменения идут в согласовании с мировым опытом применения подходов стратегического менеджмента.

Путь инновационного становления и развития требует консолидации всех сил общества и связан с решением ключевой проблемы – поиском и привлечением инвестиций в данную сферу деятельности, как способа повышения качества предоставляемых образовательных услуг, так и достижения финансовой устойчивости всей системы в целом.

С этой целью в статье приводится алгоритм многоуровневого поиска оптимального распределения средств всей системы высшего образования в целом (либо вуза, либо его подразделения), сгруппированных *по статьям* основных направлений деятельности учреждения (подразделения), названными *фондами*. Предлагаемая методология основана на применении дисперсионного анализа.

Необходимо отметить, что в зависимости от природы исследуемых факторов, возможно применение разнообразных моделей дисперсионного анализа. Так, от того, имеет ли воздействие факторов на результаты эксперимента систематический или случайный характер можно различать модель 1 (где число уровней факторов фиксировано) и модель 2 (когда взаимодействие каждой единицы не находится под контролем экспериментатора), а также модель 3 (где число уровней факторов, как случайно, так и фиксировано). При этом, также необходимо различать является ли классификация факторов многосторонней (т.е. факторы как бы «независимы») или иерархической (когда один из факторов сгруппирован внутри другого). Это дает возможность получения более полных результатов эксперимента путем включения в него (в каждом отдельном случае) такого количества факторов, которые определяются условиями его проведения.

В данной статье для решения поставленной задачи рассмотрим трехстороннюю классификацию с фиксированными уровнями без повторений.

Предлагается следующая структура эксперимента:

1. например, ведется наблюдение за одним учебным учреждением (отдельным подразделением) на протяжении, например, семи лет. Предполагается, что условия проведения эксперимента существенно не «различаются» друг от друга (одинакова численность общего населения исследуемого региона; уровень спроса на образовательные, научно – исследовательские и прочие услуги, предоставляемые вузом (подразделением), набор предоставляемых услуг достаточно статичен; состояние баланса данного учреждения (подразделения), на момент проведения эксперимента, так же остается неизменным; размерность денежной единицы, объемы привлекаемых бюджетных и внебюджетных средств, среднесписочная численность работающих, общий фонд оплаты труда, размер поступлений из других источников существенно не различаются). При этом, на каждом временном интервале будет применяться модель 1 для трех факторов, где число наблюдений равно 1. Рассмотрение именно данной модели основано исключительно из соображений максимального упрощения показа возможностей использования дисперсионного анализа с целью многоуровневого поиска оптимального распределения средств консолидированного бюджета вуза (подразделения).

Для представления трехсторонней классификации условно распределим средства бюджетов (бюджета) по основным направлениям предоставления услуг: на осуществление образовательной деятельности (Φ^1), реализацию научной деятельности (включая научную деятельность НИИ) (Φ^2) и затраты на их (его) хозяйственное содержание и управление активами (Φ^3). Еще раз отметим, что группировка статей может быть самой разнообразной, поскольку зависит исключительно от условий эксперимента и основных стратегических приоритетов, осуществляемых вузом (подразделением) на определенном этапе своего развития. При этом, сгруппируем статьи следующим образом:

Φ_1 включает статьи, связанные с предоставлением образовательных услуг: выплаты по реализации образовательных услуг (на бюджетной основе), предоставление платных образовательных услуг, основных образовательных программ высшего образования, образовательных программ дополнительного образования, переподготовку кадров.

- Φ_2 содержит выплаты по осуществлению научной деятельности (включая деятельность НИИ): на выполнение научных исследований, оказания научно-технических услуг по хозяйственным договорам и контрактам,

- Φ_3 состоит из статей расходов на управление, осуществление финансово – хозяйственной деятельностью, производственно – хозяйственной деятельностью.

3. Для постановки эксперимента необходимо найти величину, наиболее коррелирующую со всеми располагаемыми нами данными. В нашем случае эта величина – оптимальная численность студентов исследуемого вуза (подразделения), необходимая для высококачественного выполнения всех его обязательств и обеспечивающая конкурентоспособность на том или ином профильном рынке, поскольку затраты на их содержание составляют существенную долю в общей сумме выделяемых и привлекаемых средств. Следовательно, данная величина служит наиболее адекватным показателем работы механизма «обратной связи», реализуемого всеми заинтересованными сторонами в развитии данного учреждения (подразделения). При планировании эксперимента с целью выявления распределения вероятностей исследуемой величины путем вычисления тех или иных статистик необходимо использовать для каждого эксперимента один и тот же набор факторов с определенным числом уровней. При этом надо различать доли направляемых финансовых средств, сгруппированных по статьям. Данные методы оценки позволяют не только с определенной вероятностью сделать выводы относительно параметров распределения величины «х», но и вывести ее свойства, а следовательно, на основе результатов эксперимента получить достаточно надежный инструмент прогноза использования средств фондов вузов (вуза, подразделения), что даст возможность оптимизировать его расходы.

Фонды Φ_1, Φ_2, Φ_3 считаем факторами, влияющими на величину «х» - численность ППС вуза (подразделения). Для фактора Φ_1 берем «а» уровней (значений), для Φ_2 - «b» уровней, для Φ_3 - «с» уровней. Совокупность набора уровней обычно называют планом эксперимента. Считаем, что для каждой из abc комбинаций имеем «п» данных:

$$X_{ijk}(l), \text{ где } i=1, \dots, a; j=1, \dots, b; k=1, \dots, c; l=1, \dots, n \text{ (у нас } n=1)$$

$$\text{Вычисляем «средние»}: X_{ijk} = \frac{1}{n} \sum_{l=1}^n X_{ijk}(L) \text{ (у нас } X_{ijk} = X_{ijk}(L)).$$

Вычисляем оценку S_0 для δ величины X:

$$S = \sum_{i=1, j=1, k=1}^{i=a, j=b, k=c} \left(\sum_{l=1}^n (X_{ijk}(l) - X_{ijk})^2 \right);$$

$$\text{у нас } S_0 = 0.$$

Далее считаем: $n=1$: «одно наблюдение в клетке».

Вычисляем другие квадратичные формы:

$$S(\phi_1) = \frac{\sum_{i=1}^a \left(\sum_{j=1}^b \sum_{k=1}^c X_{ijk} \right)^2}{bc} - \frac{\left(\sum_{i=1, j=1, k=1}^{a, b, c} X_{ijk} \right)^2}{abc},$$

где (еще раз отметим) X_{ijk} – значение величины X на i-ом уровне Φ_1 , j-от уровне Φ_2 , k-от уровне Φ_3 ;

$$S(\phi_2) = \frac{\sum_{j=1}^b \left(\sum_{i=1}^a \sum_{k=1}^c X_{ijk} \right)^2}{ac} - \frac{\left(\sum_{i=1, j=1, k=1}^{a, b, c} X_{ijk} \right)^2}{abc},$$

$$S(\phi_3) = \frac{\sum_{k=1}^c \left(\sum_{i=1}^a \sum_{j=1}^b X_{ijk} \right)^2}{ab} - \frac{\left(\sum_{i=1, j=1, k=1}^{a, b, c} X_{ijk} \right)^2}{abc}.$$

$$\text{Сумму } \frac{(\sum_{i=1, j=1, k=1}^{a,b,c} X_{ijk})^2}{abc} \text{ обозначим просто } S.$$

Квадратические формы для факторных взаимодействий:

$$S(\phi_1, \phi_2) = \frac{\sum_{i=1}^a \sum_{j=1}^b (\sum_{k=1}^c X_{ijk})^2}{c} - S - S(\phi_1) - S(\phi_2),$$

$$S(\phi_1, \phi_3) = \frac{\sum_{i=1}^a \sum_{k=1}^c (\sum_{j=1}^b X_{ijk})^2}{c} - S - S(\phi_1) - S(\phi_3),$$

$$S(\phi_2, \phi_3) = \frac{\sum_{i=1}^a \sum_{k=1}^c (\sum_{j=1}^b X_{ijk})^2}{c} - S - S(\phi_2) - S(\phi_3).$$

Остаточная сумма $S(r) = \sum X_{ijk}^2$ (сумма квадратов всех данных) –

$$(S + S(\phi_1) + S(\phi_2) + S(\phi_3) + S(\phi_1, \phi_2) + S(\phi_1, \phi_3) + S(\phi_2, \phi_3)).$$

Теперь проведем проверку гипотез. Главные гипотезы: H_1 - Φ_1 не влияет, H_2 - Φ_2 не влияет, H_3 - Φ_3 не влияет на величину «х».

Находим отношения («статистики»). $\frac{S_{\phi_1}}{a-1} : S_R = K_1, \frac{S_{\phi_2}}{b-1} : S_R = K_2, \frac{S_{\phi_3}}{c-1} : S_R = K_3$, где

$$S_R = \frac{S_R}{abc - (a + b + c) + 2}.$$

Задаем вероятность (в рамках теории) α ошибочного отбрасывания гипотезы (уровень значимости). Для каждого $K_{(1,2,3)}$ в таблицах находим $F_a; V_1; V_2$ - верхний предел случайной величины, имеющей F – распределение с V_1 и V_2 степенями свободы.

$$(V_1 = a-1, V_2 = abc - (a+b+c) = 2 \text{ и т.д.}).$$

Гипотезу не принимаем только тогда, когда отношение $K_{(1,2,3)}$ оказывается больше $F_a; V_1; V_2$ (из таблиц). Таковы основные возможности модели 1 для трех факторов.

Список литературы

1. Жильцов Е.Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. М.: МГУ, 2011
2. Нонака И, Такеучи Х. Компания – создатель знания. М.: Олимп-Бизнес, 2009
3. Формирование общества, основанного на знаниях: новые задачи высшей школы. Доклад всемирного банка. М.: Весь мир, 2011
4. Мониторинг уровня жизни населения Российской Федерации. Бюллетень №7. Федерация Независимых Профсоюзов России. М.: Институт социальной политики, Центр по ценообразованию и экономическому анализу, 2013.

Reference list

1. Zhiltsov E.N. "Fundamentals of economic mechanism forming at the service sphere", Moscow, published by MSU, 2011
2. Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi "The Knowledge-Creating Company", Moscow, published by "Olymp-Business", 2009
3. World bank report "Constructing knowledge societies : new challenges for tertiary education", Moscow, published by "Wes' mir", 2011
4. Living standards monitoring by FNPR", Moscow, published by Institute for the Social politics, Academy of Labour and Social Relations, 2013

**СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА**

**СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

**СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**СЕКЦИЯ №16.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

**Замбрицкая Е.С., кандидат экономических наук, доцент
Харченко А.А., студент**

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», г.Магнитогорск

На сегодняшний день общественное питание является одной из динамично развивающихся направлений предпринимательской деятельности. Этому способствует не только быстрый рост количества организаций и индивидуальных предпринимателей, различных по типам, видам оказываемых услуг, масштабам своей деятельности, но и активное развитие новых форматов обслуживания: еда на вынос, доставка готовых блюд на дом, кейтеринг и др. Таким образом, для собственников актуальным становится вопрос о повышении конкурентоспособности компаний путем создания и наращивания конкурентных преимуществ.

В качестве инструмента обеспечения конкурентоспособности путем реализации сформулированной стратегии компании в условиях непостоянства и гибкости бизнеса, можно предложить использование Сбалансированной системы показателей (ССП), предполагающей сбалансированное всестороннее рассмотрение всех существенных аспектов деятельности.

Сущность СПП заключается в том, что при соответствующем подборе целей и показателей деятельности она разъясняет базовую стратегическую ориентацию компании и представляет ее в измеримом виде.

Управление с помощью финансовых показателей не дает достаточной информации для принятия правильных и своевременных управленческих решений, так как они не могут стать хорошими индикаторами в области отношений с клиентами, качества работы и профессионального уровня персонала. СПП дополняет финансовые показатели деятельности (запаздывающие индикаторы) факторами будущих результатов (опережающими индикаторами), отобранными на основе стратегии и сгруппированными по трем составляющим: клиентской, внутренних процессов, обучения и развития.

Стратегические цели и измеряющие их индикаторы, целевые значения должны быть связаны цепочкой причинно-следственных отношений, описывающих стратегию. Такая связь может быть оформлена с помощью ряда утверждений «если – то» (рисунок 1). Финансовые показатели отражают желаемый «пункт назначения» причинно-следственных связей, поэтому показатели трех других составляющих должны быть подобраны так, чтобы их использование привело к улучшению конечных финансовых результатов и реализации стратегии. Если повышается квалификация персонала с помощью обучения, то время цикла на разработку нового продукта сократится. Если время цикла сократится, то повысится лояльность клиентов. Если лояльность повысится, то возрастет доход.

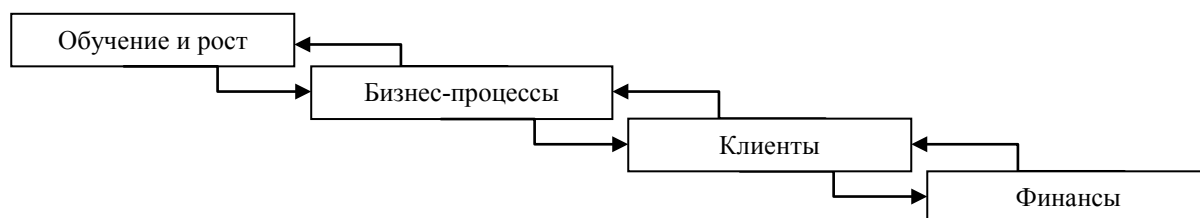


Рис.1. Причинно-следственная связь ССП для предприятий общественного питания [1]

Поскольку базовый набор перспектив ССП может быть адаптирован к специфике конкретной отрасли или предприятия, становится возможным рассмотрение механизма формирования ССП применительно к предприятию общественного питания (взятому в качестве условного примера).

На этапе формулирования стратегии развития руководителю важно уделить достаточное внимание нормативно-техническому регулированию деятельности и обладанию всем объемом информации, обеспечивающей данное регулирование. Техническое регулирование различных сфер деятельности, в том числе общественного питания, осуществляется в соответствии с путем установления, применения и исполнения обязательных требований к осуществлению работ (технических регламентов, санитарных правил и норм (СанПиН)) и требований, которые исполняются на добровольной основе (национальных стандартов, стандартов организаций и сводов правил) [7]. Так, в соответствии с ГОСТ Р 50764-2009 "Услуги общественного питания. Общие требования" [6] услуги общественного питания должны отвечать следующим общим требованиям:

- социальной адресности;
- функциональной пригодности;
- безопасности;
- эстетичности;
- информативности;
- гибкости;
- эргономичности.

С учетом особенностей деятельности предприятий общественного питания, представленных на Рисунке 2 [5, с. 18], а также вышеописанных требований нормативно-технического регулирования, была сформулирована стратегия. Далее, для каждой из четырех составляющих, были определены цели деятельности, которые нужно достичь для реализации стратегии (Рисунок 3).

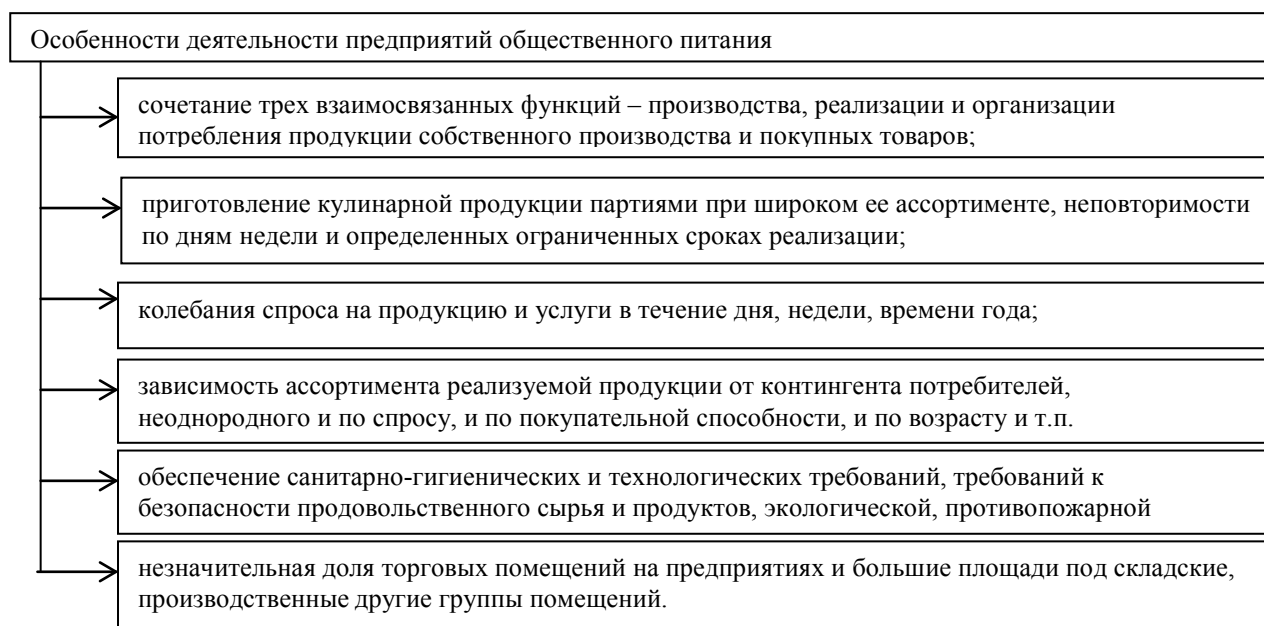


Рис.2. Особенности деятельности предприятий общественного питания



Рис.3. Стратегии развития и цели деятельности, которые нужно достичь для ее реализации

В соответствии с методологией ССП базовые перспективы могут быть дополнены с учетом специфики выбранной стратегии развития той или иной компании. Вследствие того, что наиболее распространенными объектами права интеллектуальной собственности, которые могут возникнуть в деятельности предприятия общественного питания, являются полезные модели, была добавлена перспектива «Объекты интеллектуальной собственности», учитывающая результаты интеллектуальной деятельности специалиста, объектом которой может стать новая рецептура приготовления блюд и изделий или технологический процесс приготовления, что и является полезной моделью.

Как правило предприятие общественного питания может зарегистрировать в качестве полезной модели такие объекты, как: новое блюдо, разработанное по оригинальному авторскому рецепту, которому присвоено особое «фирменное» название; процесс изготовления блюда; процесс, направленный на изменение состояния продукта (обработка); способы подачи блюд; усовершенствованное кухонное устройство для работы с продуктами питания, использование которого позволит достичь новых результатов.

Таким образом, дополнительная составляющая ССП приведет к росту конкурентоспособности вследствие формирования, удержания и наращивания конкурентных преимуществ, обусловленных потребностями населения.

На Рисунке 4 представлена адаптированная ССП для предприятий общественного питания.



Рис.4. Адаптированная ССП предприятия общественного питания

Таким образом, использование ССП в практике отечественных компаний, оказывающих услуги в сфере общественного питания, позволит исследовать и открыть новые возможности роста их конкурентоспособности на основе формирования, удержания и наращивания конкурентных преимуществ, обусловленных потребностями населения. Системный подход с использованием ССП позволит учесть взаимосвязь факторов конкурентоспособности, оказывающих влияние на различные функциональные области предприятия общественного питания, и обеспечить комплексное, устойчивое повышение ее конкурентоспособности в будущем.

Список литературы

1. Журавин С.Г., Соломатина А.С. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления / С.Г. Журавин, А.С. Соломатина // Вестник МГТУ им Г.И.Носова. – 2010. – №1. – с.79-82.
2. Замбрицкая Е.С., Харченко А.А., Кошелева А.Ю. Особенности построения системы сбалансированных показателей на предприятиях общественного питания / Е.С. Замбрицкая, А.А. Харченко, А.Ю. Кошелева // Молодой ученый. – 2014. – №3 (62). – с.411-415.
3. Крылов С.И. Анализ в сбалансированной системе показателей: теоретический аспект / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №29 (194). – с. 2-10.
4. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: учебник / Каплан Р.С., Нортон Д.П.. – М.: Олимп-Бизнес, 2013 – 314 с.
5. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учебное пособие / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. – СПб.: Питер, 2013 – 416 с.
6. ГОСТ Р 50764-2009 "Услуги общественного питания. Общие требования" (утв. Приказом Ростехрегулирования от 03.11.2009 N 495-ст).
7. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ "О техническом регулировании".

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Фофанова А.Ю.

Мурманский филиал РАНХиГС при Президенте РФ, г. Мурманск

В настоящее время, в связи с повышающейся актуальностью процесса мотивации персонала, различные исследователи различают две группы мотивации его труда: содержательные и процессуальные.

Содержательные теории мотивации анализируют факторы, оказывающие влияние на поведение человека, его трудовую активность. Основное внимание в них направлено на анализ потребностей человека и на то, как они влияют на мотивацию к трудовой деятельности. Данные теории приводят описание структуры потребностей, их содержания, иерархии, приоритетности. К сторонникам такого подхода можно отнести американских психологов А. Маслоу, Д. Мак Клееланда и Ф. Герцберга.

Процессуальные теории, в отличие от содержательных, рассматривают мотивацию в несколько ином. Не отрицая влияния потребностей на поведение людей, сторонники данного направления считают, что она определяется и формируется не только под влиянием потребностей. Согласно процессуальным учениям мотивация поведение человека является также функцией его восприятия и ожиданий. Эти теории анализируют, как личность распределяет усилия для достижения определенных целей и как выбирает конкретный вид поведения.

Упрощенная концепция процессуальных теорий мотивации заключается в том, что работник, осознав задачи и возможные вознаграждения за их выполнение, соотносит эту информацию со своими потребностями, возможностями, готовностью сделать необходимые усилия и выбирает для себя определенное поведение. После этого он стремится достичь известных по количественным и качественным показателям целей. Самые известные процессуальные теории мотивации: теория ожидания В. Врума, теория справедливости С. Адамса и модель Портера-Лоулера.

Все содержательные теории мотивации труда дополняют друг друга и являются развитием одна – другой.

В соответствии с учением А. Маслоу человек имеет множество разных потребностей, но все их можно разделить на пять основных категорий:

- физиологические потребности, необходимые для выживания (в воде, воздухе, пище и т.п.);
- потребности безопасности и уверенности в будущем;
- социальные потребности (приверженность к коллективу, общение, внимание к себе, забота о других и пр.);
- потребности признания и самоутверждения (авторитет, служебный статус, лидерство в коллективе, самоуважение);
- потребности самовыражения (духовные).

В своей работе «Мотивация и личность» (первая публикация – 1954 г.) А. Маслоу утверждал, что мотивация действует только до тех пор, пока потребность не удовлетворена. Его теория рассматривает потребности концептуально, однако, автор создавал ее для удовлетворения потребностей индивида, прежде всего, а не организации. [2, с. 152]

Согласно его теории мотивами поступков людей являются, в основном, не экономические факторы, а различные потребности, которые далеко не всегда могут быть удовлетворены с помощью денег. Отсюда он сделал вывод о том, что по мере удовлетворения потребностей работников будет возрастать и производительность труда. Таким образом, задача руководителя состоит в том, чтобы тщательно наблюдать за подчиненными, своевременно выяснять, какие активные потребности заставляют действовать каждого из них, обеспечить некоторую долю независимости подчиненных, при которой каждый сможет наиболее полно проявить себя («самовыражение по Маслоу»), и принимать решения по их реализации с целью повышения

эффективности работы сотрудников.

Двухфакторная теория мотивации Герцберга – ее появление связано с необходимостью выяснить им влияние материальных и нематериальных факторов на мотивацию человека. В Табл.1 нашла отражение созданная автором модель, которая показывает удовлетворенность деятельностью.

Таблица 1

Двухфакторная модель Герцберга

Гигиенические факторы (вызывают негативные эмоции и относятся к обстоятельствам, сопутствующим работе)	Мотиваторы (вызывают положительные эмоции по отношению к работе и связаны с деятельностью, выполняемой индивидом)
Политика организации и администрации Условия работы Заработная плата, социальный статус	Успех Продвижение по службе Признание и одобрение результатов работы
Межличностные отношения с начальниками, коллегами и подчиненными Степень непосредственного контроля за работой	Высокая степень ответственности Возможности творческого и делового роста

Герцберг выделил в своей теории две группы факторов: гигиенические и мотиваторы. К первым он отнес физические условия труда, нравственный климат, отношения с руководством и коллегами, оплату и стабильность работы, т.е. факторы, связанные с окружающей средой, в которой служащий трудится.

Мотиваторы, по его мнению, связаны с сущностью и содержанием функционирования. Среди факторов, влияющих на удовлетворенность работой, автор выделил интересное его содержание, успех и признание, самостоятельность и ответственность, карьерный рост, самореализацию. [2, с. 165]

Таким образом, для повышения эффективности деятельности сотрудников, дальновидные руководители следуют следующим аспектам в области мотивации:

- При организации труда придерживаться принципов комплексности (единства всех видов стимулов), осязательности поощрения, гласности, справедливости и учета психологических особенностей восприятия наград, их последствий и др.

- Обеспечение совпадения содержания труда с целью личности.

- Создание четкой системы продвижения работников по службе.

- Выдача таких заданий, которые позволяли бы успешно их выполнять и развивать способности личности.

- Поддерживание устойчивого жизнерадостного настроения сотрудников вследствие проявления к ним внимания со стороны начальства, создания условий для раскрытия их способностей и т.д.

Для эффективного использования теории Герцберга директорам необходимо составить перечень гигиенических факторов и факторов мотивации и предоставить возможность подчиненным организации самим определить, что они предпочитают. [3, с. 39]

Теория СВР: К. Алдерфер объединил потребности человека в группы:

1. Потребности существования («С» в аббревиатуре СВР) – физиологические и потребности в безопасности.

2. Потребности взаимосвязей («В») включают в себя стремление получить поддержку, признание, одобрение других людей.

3. Потребность роста («Р») побуждают личность к реализации своих способностей к самоутверждению, самовыражению и т.п.

Данные группы потребностей сопоставимы с выделенными ранее Маслоу, но отличаются тем, что движение от потребности к потребности происходит не только снизу вверх, но и по горизонтали. Наверх, если удовлетворена потребность нижнего уровня, и вниз, если не удовлетворяется потребность более высокого уровня. [3, с. 41]

Таким образом, сотрудник должен иметь перспективы роста: возможность учиться и совершенствоваться, планировать карьеру и вероятность продвижения по службе.

Теория приобретенных потребностей или модель мотивации, созданная Дэвидом Мак Клелландом, опирается на потребности высших уровней. Ее автор считал, что людям присущи три потребности: власть; успех; причастность.

Потребность во власти проявляется, как стремление контролировать ход событий и воздействовать на других сотрудников. Работники (с этой потребностью) зачастую проявляют себя как откровенные и энергичные персоны, не боящиеся конфронтации и стремящиеся отстаивать свои собственные позиции. Они хорошие ораторы и требуют к себе повышенного внимания со стороны коллег. Управленческие структуры очень часто привлекают людей с потребностью власти, поскольку дают возможность проявить и реализовать ее. [3, с. 35]

Управлять такими потребностями руководству можно, подготавливая работников к переходу по иерархии на новые должности с помощью их аттестации, направления на курсы повышения квалификации и т.д. Такие люди имеют большой круг общения и стремятся к его расширению. Задача руководителя – способствовать этому.

Как было указано выше, что процессуальные (процесные) теории рассматривают мотивацию, как единый процесс смены состояний. Среди них наиболее популярны теория ожидания В. Врума, теория справедливости С. Адамса и модель Портера – Лоулера.

Таким образом, грамотная мотивация может значительно повысить инициативу и качество труда сотрудника, дать ему возможность творческого подхода к труду и, в целом, она просто необходима для эффективного развития и функционирования учреждения.

При этом методы мотивирования персонала могут быть самыми разнообразными. Они зависят от того, как организованы системы мотивации, системы управления персоналом, в общем, и особенностей деятельности самого предприятия – в частности.

Список литературы

1. Лобанов, В. Р. Мотивация в процессе управления работоспособностью / В. Р. Лобанов. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 73 с.
2. Управление персоналом : учебное пособие. / А. И. Турчинов. – М. : Изд-во РАГС, 2009. – 488 с.
3. Шапиро, С. А. Мотивация / С.А. Шапиро. – М. : Г.- Медиа, 2008. – 224 с.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

THE ACCOUNTING OF THE IN EXPORT OPERATIONS

Solovieva N.E., candidate of Economic Sciences, senior lecturer of the Belgorod national research university
Natalich E.S., student of institute of economy, Belgorod national research university

Export is a customs procedure during which goods take out out of limits of the Customs union and intend for continuous stay beyond its limits that is defined by Art. 212 of the Customs code of the Customs union. When exporting goods have to be exempted from the taxation, or paid before the sum of taxes have to be returned. For the organizations which are engaged in export, the concept "zero rate of the VAT" is used [2].

At realization of goods for export, or the goods placed under a customs procedure of a free customs area, taxation of the VAT is made on a tax rate of 0% [1]. To confirm the right for application of a zero rate, the exporter has to provide necessary documents no later than 180 calendar days, reckoning from the moment of goods placement under customs procedures of export, or the free customs area which list is specified in the Tax Code.

Namely it is necessary to provide: the contract of the taxpayer with the foreign person on delivery of goods out of limits of the territory of the Customs union and out of borders of the Russian Federation; customs declaration (its copy); copies of transport, shipping and other documents on which marks of bodies of customs are put down.

If, goods are placed under a customs procedure of a free customs area, it is necessary to submit still the copy of the certificate on registration of the person as the resident of a special economic zone.

Also, there can be a need to submit other documents, their structure will depend on a type of exported goods, and also ways of their movement through border and other conditions.

Since January 1, 2012 when exporting water biological resources without shipment they in the overland territory of the Russian Federation don't need to be given to tax authorities the copy of an assignment for shipment of exported goods with the indication of port of unloading with a mark "Loading it is resolved".

Also need to give a bank extract about receipt of revenue disappeared.

For goods which are exported on a zero rate of the VAT, the moment of definition of tax base is the last number of quarter in which the full package of the documents confirming the right for application of this rate is built, and tax base pays off for date of payment of goods at a rate of foreign exchange.

It should be noted that the tax rate, including a rate on the VAT of 0%, is an obligatory element of the taxation, and it can't be changed randomly in the big or smaller party or not to apply at all.

In case in necessary time all documents, for confirmation of a zero rate of the VAT aren't collected, export will be assessed with the VAT on a rate of 18 or 10% depending on a type of goods.

The moment of definition of tax base is day of shipment (transfer) of goods. Thus the Tax code doesn't contain definition of date of shipment of goods. The Ministry of Finance of the Russian Federation adheres to a position on which date of shipment of goods date of the drawing up primary document processed to their buyer or a carrier first in time is considered. This position is supported as well by arbitration courts.

Generally calculations for the external economic contracts are made in foreign currency therefore for VAT calculation at unconfirmed export revenue which received in foreign currency, recalculate in rubles at the rate for date of shipment of goods, instead of for payment date. The sum of the added VAT the seller pays, instead of the buyer and the organization declares deductions of the "entrance" VAT in a generally established order.

In case the organization didn't manage to collect all necessary documents within 180 calendar days, it can submit the application for return or offset of excessively paid tax to three-year time. For this purpose it is necessary to collect all relevant documents within three years and to present them to tax authority together with the specified tax declaration on the VAT for the period in which there was a shipment for export and a tax it has to be returned.

As for charge of a penalty fee on unconfirmed export, there are some positions concerning the matter.

Tax authorities consider that a penalty fee needs to be charged since day of payment of the VAT following the established legislation, and in the Resolution of the Presidium of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation of 16.05.2006 № 15326/05 is specified that if the payer of the VAT didn't manage to collect all necessary documents confirming a rate of the VAT of 0% and to submit within tax authority within necessary term, a penalty fee is charged from the 181st day and until granting in tax authorities all necessary documents [3].

Therefore if the export organization didn't file the documents proving legitimacy of application of a zero rate of the VAT to the intended time, the accountant has the right to charge and pay a penalty fee proceeding from both positions.

If subsequently documents (their copy) are submitted to tax authorities, confirming application of a zero rate of the VAT, the tax will be compensated, however a penalty fee isn't subject to return.

Therefore it is possible to draw a conclusion, that if the taxpayer for the 181st day didn't collect all list of necessary documents, to it follows:

- to add the VAT from export not documented shipments, having applied to determination of the size of revenue the rate of foreign exchange established for date of shipment of goods;
- to reduce the estimated tax on the sum of the "entrance" VAT on goods which are acquired or accepted to the account and are used for production and realization of goods for export;
- to pay the estimated tax in the budget minus the "entrance" VAT;
- to pay the added penalty fee for each calendar day of non-execution of a duty on VAT payment, to start counting a penalty fee it is necessary from the following behind the established legislation in the afternoon of payment of a tax;
- to submit the tax declaration for that tax period on which date of shipment (transfer) of goods falls.

The VAT from export operations can be compensated only after carrying out cameral tax audit, its term doesn't exceed three months that is regulated by standards of the Tax Code of the Russian Federation. If when carrying out check of violation aren't revealed, the tax authority has to make the decision on compensation of the sum of a tax within seven working days. On what tax authorities in writing notify the taxpayer and direct the notice within five working days, after day of adoption of the passed decision.

The period for which the taxpayer can't count on the overpayment sum on the VAT, makes three months which are taken away on cameral check, and 12 working days with the ambassador of its termination.

If the exporter paid a tax on export it doesn't mean yet that in the subsequent it won't be able to prove legitimacy of application of a zero rate on the VAT on the corresponding export operation. It is possible to carry out these actions within three years since that tax period in which the tax on export which wasn't confirmed was paid. The exporter will

need to collect all list of documents to confirm legitimacy of application of a tax rate of 0% and to present them together with the tax declaration.

In case of violation by tax authorities of terms of compensation of the sum of a tax percent proceeding from a rate of refinancing of the Central bank of the Russian Federation will be charged.

It should be noted that application of a zero rate doesn't exempt the exporter from a duty on drawing of invoices in one copy.

Since January 1, 2011 the order on application of a rate of the VAT of 0% was changed, the main change is that, the list of the works, getting under this rate became closed and if any works or services don't get to this list, they will be assessed on a rate of 18%. This change was entered because there were many disputes and that to eliminate them there were these changes earlier when this list was open in practice.

Since October 1, 2011 the order of recalculation of currency revenue in rubles exchanged.

Earlier for definition of tax base on operations which are assessed with the VAT on a rate of 0%, the revenue in foreign currency needed to be recalculated in rubles at the course operating for date of payment of shipped goods (the performed works, the rendered services).

This rule worked only in case the right of the taxpayer for rate application of 0% documentary was confirmed, otherwise, the currency revenue was recalculated in rubles at the rate which is established by Bank of Russia for date of shipment of goods (works, services) instead of as it was specified earlier date of their payment.

Now the revenue is recalculated in rubles at the rate which is established for date of shipment and it isn't influenced by that fact that the right for application of a rate of the VAT of 0% can be documentary not confirmed.

In a case when movement of goods happens in the territory of one state even if the border was crossed aren't the basis of la of application of a zero rate of the VAT. For example, the Russian organizations have no right for application of this rate even if take out goods in a customs procedure of export.

Literature

1. The tax Code of the Russian Federation of July 31, 1998 No. 146-FZ: Parts the first and the second [Text]: official text. - M.: omega-L, 2012.-716 pages.
2. The customs code of the Customs union from November 27, 2009 [Text]: official text. - M.: omega-L, 2013.-312 pages.
3. About modification of part the second Tax code of the Russian Federation and some other acts of the Russian Federation [Text]: // Draft of the Federal law № 51763-4.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ КРЫМА К РОССИИ - УДАР ПО РОССИЙСКОМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ИЛИ НЕТ?

Маслова А.Н., Жабыко Л.Л.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Цель данной статьи, во-первых, заключается в том, чтобы ответить на вопрос, поставленный в теме: «присоединение Крыма к России – удар по российскому налогообложению или нет?». Во-вторых, оценить состояние и перспективы развития экономической ситуации в связи с возвращением Крыма «домой», опираясь на мнение Министерства Финансов и мнение общественности. И, следовательно, прийти к определенным выводам.

Начать следует с небольшого предисловия.

Политический кризис на Украине произошел в конце ноября 2013 года, Массовые выступления, так называемых «майдановцев», прошли по всей стране и в январе вылились в вооруженные столкновения с органами правопорядка. 22 февраля на Украине произошел захват власти.

Крым, тем временем, отказался признавать новую власть и изъявил желание провести референдум, чтобы решить дальнейшую судьбу региона, а именно вопрос встал о возвращении в состав России.

Голосование состоялось 16 марта. На референдуме о статусе Крыма более 96% избирателей высказались за вхождение республики в состав РФ, 18 марта был подписан соответствующий договор, а 21 марта президент России подписал закон о присоединении Крыма.

Данный факт вызвал ряд мнений, в частности, среди населения. Конечно, большинство были рады тому, что Крым вернулся «домой». Но наряду с положительными эмоциями, стали возникать опасения по поводу

дополнительных расходов, которые автоматически понесет Россия с присоединением Крыма. Дополнительные расходы – это соответственно истощение государственного бюджета, который пополняется благодаря налогам. Следовательно, многие заволновались и стали задаваться вопросом: вырастут ли ставки налогов для россиян и какая система налогообложения сложится в Крыму?

Проследив за реакцией Правительства и Министерства Финансов на мнение по поводу увеличения налогов, на данный момент времени, можно сделать вывод, опираясь на ответ журналистам замминистра финансов России Сергея Шаталова, что повышение налогов российским гражданам не угрожает.

Россия не станет увеличивать или применять дополнительные налоги в связи с присоединением Крыма. По словам Сергея Шаталова, Россия не собирается вводить «налог солидарности», как это было при воссоединении Германии.

Напомним, что "Налог солидарности" был введен в Германии в размере 7,5% в 1991 году для того, чтобы восполнить дополнительные расходы после объединения ГДР и ФРГ.

Таким образом, вопрос о том повысятся ли налоги или нет, получил ответ.

Что же касается экономической ситуации и налогообложения Крыма, обратимся к данным министерства финансов, а также проследим, каково решение Президента РФ в данном вопросе.

Министерство финансов разработало проект «дорожной карты» по налогам для Крыма.

Рассчитывается, что ставки основных налогов будут изменены уже в текущем году.

Российская ставка НДС в 13 процентов налога начала действовать для жителей Крыма с 1 апреля 2014 года. До этого в регионе действовала украинская ставка. Для доходов, не превышающих 10 минимальных зарплат, ставка составит теперь 15 процентов, а 17 процентов — для более высоких доходов.

С 1 мая предполагается заменить ставку НДС (20 процентов), по украинским меркам, 18 процентами. Для льготной категории товаров – 10 процентами. Вычет с импорта и экспорта товаров в регионе будет осуществляться на основании как российских счетов-фактур, так и украинских налоговых накладных.

Однако крымские компании, не получившие средства из украинской казны, но претендующие на возмещение НДС до 18 марта 2014 года, не смогут получить возврат из российской казны. Накопившуюся задолженность местных предпринимателей перед бюджетом Украины Министерство финансов России готово простить.

Что касается ставки налога на прибыль, то она будет повышена с 1 апреля для новых российских регионов. Ставка Украины составляла и составляет 18 процентов, теперь власти РФ намерены ввести российскую ставку в 20 процентов.

На данный момент премьер-министр Крыма Сергей Аксенов потребовал от местных компаний прекратить перечисления налогов Киеву. Так как во время переходного периода компании должны платить налоги только местным властям.

Следует учесть еще один момент в принятии решений налогообложения в связи с присоединением Крыма. Президент РФ Владимир Путин 21 апреля подписал закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», сообщается на официальном сайте главы государства.

Закон, который предусматривает защиту банковских вкладов жителей Крыма и Севастополя в течение «переходного периода» был принят Госдумой и 16 апреля 2014 года одобрен Советом Федерации. Предполагается, что «переходный период» продлится до 1 января 2015 года.

То есть происходит освобождение финансовых организаций Крыма от налогов на данный отрезок времени.

Фонд освобождается от НДС также в части операций по реализации имущества и имущественных прав вкладчиков. Не будет взиматься государственная пошлина за «совершение юридически значимых действий» — в том случае, если они совершаются в соответствии с федеральными законами

Подводя итог, приходим к выводу, во-первых, что присоединение Крыма не ударило по налогообложению РФ, ставки налогов не будут увеличены и дополнительные налоги также не будут введены. Вопрос о том изменится ли это решение или нет, остается открытым.

Что же касается ситуации с налогами для Крыма, опираясь на данные, можно говорить об улучшении налогообложения для крымчан, так как ставки снижены и идет послабление: Россия идет Крыму навстречу.

Однако внешнеэкономическое напряжение для России существенно в связи с последними событиями на Украине, и каково будет дальнейшее развитие событий пока неизвестно. Готовыми быть нужно к худшему, но верить всегда только в лучшее.

Список литературы

1. Аксенов С., Битюкова Л., Налоги и налогообложение. (Учебник), М: РФЭИ, 2013 - 356с.

2. Минфин России – официальный сайт [Электронный ресурс].
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, М: Эксмо, 2014
4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. [Электронный ресурс].
5. Проблемы совершенствования системы налогообложения в Российской Федерации. Сборник научных трудов. М: Издательство МЭСИ, 2014. – 164 с.
6. Сайт о налоговом планировании и оптимизации налогообложения. [Электронный ресурс].
7. Сайт Риановости. [Электронный ресурс].

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Валихметова А.Т., научный руководитель доцент Жабыко Л.Л.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Малый бизнес – важнейший элемент рыночной экономики, способствующий гармоничному развитию государства. Данный сектор экономики формирует необходимую атмосферу конкуренции; обладает способностью быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся в потребительской сфере ниши; создает новые рабочие места, а также служит источником формирования среднего класса. Малый бизнес в значительной части определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП.

В России тема малого бизнеса стоит на повестке дня уже длительное время. Государство во многом пошло навстречу малому бизнесу, так в РФ правила организации данного бизнеса являются одними из самых лояльных. Были введены в действие несколько режимов налогообложения: упрощенная система налогообложения и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ставка – 15%), причем налоговые обязательства в рамках этих режимов для большинства налогоплательщиков должны быть существенно ниже, по сравнению с налогообложением в рамках общего режима. Упрощенной системой налогообложения предусмотрены три порядка: налоги с объектами налогообложения «доходы» (ставка – 6%), «доходы, уменьшенные на величину расходов» (ставка – 15%), а также упрощенная система налогообложения на основе патента, применяемая индивидуальными предпринимателями. Они являются добровольно выбираемыми [2]. Однако, несмотря на принимаемые меры, ими не удовлетворены как предприниматели, так органы власти.

Несмотря на шаги навстречу со стороны государства, в классификации проблем малого бизнеса проблема налогообложения стоит на первом месте. Сфера малого бизнеса обладает рядом особенностей, обусловленных его спецификой. Проведенные исследования показывают, что особенности эти усугубляют и без того сложное положение малых предприятий. К таким особенностям прежде всего относятся издержки, которые для малого бизнеса могут быть выше, это прежде всего издержки финансирования бизнеса [7]. Для малого предпринимательства заемные средства обычно труднодоступны, к тому же ставки по кредитам обычно выше.

В связи с труднодоступностью кредитов малый бизнес вынужден при финансировании инвестиций полагаться во многом только на собственные средства. В то же время обычный режим налогообложения капитала создает преимущества для финансирования бизнеса из заемных средств, что ставит малое предпринимательство в неравные условия по отношению к крупному и среднему бизнесу. Для коррекции данного эффекта возможно применение мер как налогового, так и неналогового характера. В случае осуществления налоговых мер, по причине различного минимального эффективного масштаба производства в разных видах деятельности важно избегать избыточных налоговых льгот и уступок малому предпринимательству.

Также малый бизнес несет более высокие удельные издержки, связанные с уплатой налогов и, в частности, с ведением налогового учета. В данном случае речь идет об издержках, связанных с затратами денег, времени, а также о психологических издержках. Данные бухгалтерского учета используются для определения налоговых обязательств [5]. Для малого бизнеса альтернативные издержки ведения учета будут выше, по причине того, что крупный и средний бизнес ведет бухгалтерский учет не только для целей налогообложения,

но и в управленческих и иных целях. Для малого предпринимательства потребность в данных бухгалтерского учета для целей, не относящихся к расчету налоговых обязательств, обычно ниже.

Существуют и относительные издержки бизнеса, на них в зависимости от его масштаба может сказываться деятельность государственных учреждений и организаций, причем эффект может проявляться как в росте издержек, так и в их снижении. Получение информации, в том числе общедоступной и бесплатной или почти бесплатной, сопряжено с издержками для того, кто ее ищет. Например, изменения в налоговом законодательстве могут потребовать изменения оформления сделок или порядка ведения бухгалтерского учета отдельных хозяйственных операций. Но получение информации о таких изменениях и о правильном оформлении документов в новых условиях потребует определенных усилий, а использованы результаты будут при производстве и реализации продукции в различных объемах.

Действующая в настоящее время система налогообложения не берет во внимание особенности издержек малого предпринимательства и носит сугубо фискальный характер. Она направлена на максимальное изъятие средств предприятий, что практически лишает предпринимателей прибыли - основной мотивации их деятельности. В последние годы наблюдается тенденция увеличения налогового бремени малого бизнеса. Так, в 2013 году увеличились страховые взносы для ИП, что привело к прекращению деятельности около 500 тысяч предпринимателей. А в 2014 году Совет Федерации одобрил законопроект, согласно которому к обязательствам предпринимателей, работающих по УСН добавляется налог на имущество[1]. Причем налог будет начисляться, исходя из кадастровой, максимально приближенной к рынку, оценки имущества. В итоге налоговое бремя может удвоиться.

Необходимость решения сиюминутных бюджетных проблем доминирует над задачами обеспечения экономического роста, укрепления финансового положения предприятий и, таким образом, препятствует расширению налоговой базы в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Ныне действующая налоговая политика ограничивает возможности накопления средств, которые могли бы быть инвестированы в развитие производственной базы, и, в конечном счете, ведет либо к разорению предпринимателей, либо к их переориентации на отрасли с быстрым оборотом капитала, либо к уходу в теневую экономику.

Список литературы

1. <http://www.mk.ru> Малый бизнес обратился за защитой от удвоения налогов к Путину. Московский комсомолец.
2. Аксенов С., Битюкова Л., Налоги и налогообложение. (Учебник), М: РФЭИ, 2010 - 356с.
3. Захарьин В. Р. Налоги и налогообложение, учебник/ В. Р. Захарьин. — М.: Инфра-М, 2011 — 320 с.
4. Захарян А.В. (к.э.н.), Головкин Т.А. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления. Сборник «Решение проблем развития предприятий: роль научных исследований» (Материалы II Международной научно-практической конференции, 20 ноября 2012).
5. Кетько Н.В. (Кандидат экономических наук, Волгоградского государственного технического университета) Зарафутдинов Р.Р. (аспирант кафедры «Экономика и финансы предприятия» Волгоградского государственного технического университета) Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России. Журнал «Российское предпринимательство» № 9 Вып. 1 (191) за 2011 год, стр. 23-28
6. Налоговый кодекс Российской Федерации, М: Эксмо, 2014
7. Проблемы совершенствования системы налогообложения в Российской Федерации. Сборник научных трудов. М: Издательство МЭСИ, 2013. – 164 с.

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕКРЕАЦИОННОЙ ЗОНЕ ЮГА СИБИРИ В 2011-2013 ГГ

.Костинцев К.П., старший преподаватель

Кузбасский Государственный Технический Университет им. Т.Ф. Горбачева, филиал г.Белово

2014 год станет завершающим для 1 этапа Федеральной Целевой Программы «Развитие внутреннего и

въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» и для Государственной Программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» (на 2013-2018 гг.). В связи с этим становится актуальным подведение предварительные итогов результатов реализации основных положений данных программ развития в регионах Сибири.

Согласно районированию, разработанному учеными российской международной академии туризма к рекреационной зоне Юг Сибири относят Обско-Алтайский регион (Тюменская, Омская, Курганская, Томская, Новосибирская, Кемеровская области, Алтайский край и Республика Алтай), Саянский регион (Республики Тыва, Хакасия и Красноярский край), Байкальский регион (Иркутская область, Забайкальский край, республика Бурятия).

Туризм в данных регионах играет важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения субъектов. В настоящее время туризм является катализатором социально-экономического развития южно-сибирских регионов.

Сибирь обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом. На ее территории сосредоточены уникальные природные и рекреационные ресурсы, объекты национального и мирового культурного и исторического наследия, проходят важные экономические, общественные и спортивные события [1]. Во многих субъектах представлен широкий спектр потенциально привлекательных туристских объектов и комплексов, как для российских, так и для иностранных туристов. Наличие разнообразных туристско-рекреационных ресурсов страны позволяет развивать практически все виды туризма, в том числе рекреационный (пляжный), культурно-познавательный, деловой, активный, оздоровительный и экологический туризм, а также морские и речные круизы, сельский туризм и др. [5]

Основными индикаторами развития туристической отрасли являются показатели объема платных услуг, оказанных населению в индустрии гостеприимства. По данным российского союза туриндустрии объем оказанных туристических услуг в 2012 г. в регионах Юга Сибири представлен на Рисунке 1 [4].



Рис.1. Объем туристических услуг в 2012 г.

По данным диаграммы можно сделать вывод, что лидирующие позиции по анализируемому показателю занимают Красноярский край (3842,5 млн. руб.), Кемеровская область (3354,5 млн. руб.) и Новосибирская область (3317,4 млн. руб.). При этом следует отметить, что по данному индикатору указанные регионы занимают 8,9 и 10 место соответственно по стране в целом. Кроме того в 2013 г. Новосибирск вошел в рейтинг 10 самых популярных городов у интуристов и занял 3 место по популярности у москвичей. Данный факт объясняется тем, что Новосибирск традиционно является административным, экономическим и деловым центром Сибири.

Объем услуг гостиниц и аналогичных средств размещения за 2012 г. представлен на Рисунке 2.

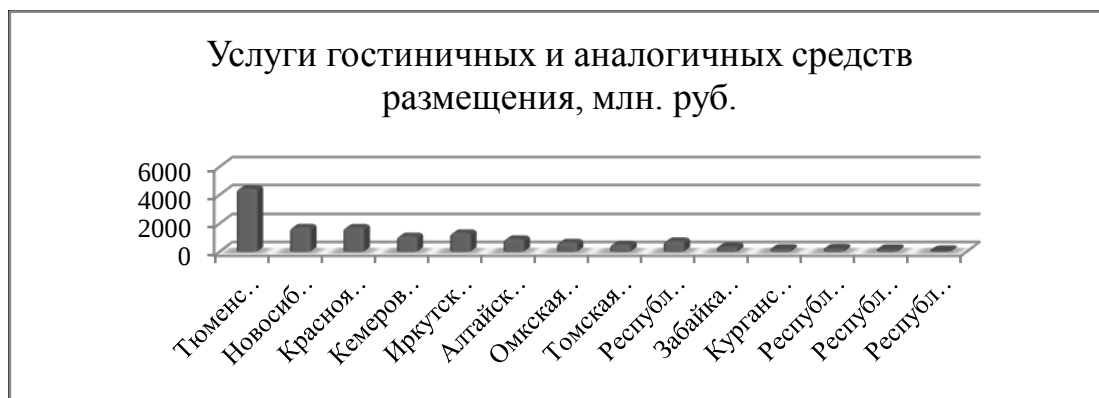


Рис.2. Объем услуг гостиничных и аналогичных средств размещения в 2012 г.

Согласно данным диаграммы можно определить, что максимальным объемом данных услуг был оказан в Тюменской области (4426,5 млн. руб.), Новосибирской области (1720,5 млн. руб.) и Красноярском крае (1702,8 млн. руб.), при этом в масштабах страны данные субъекты занимают 5, 15 и 16 места соответственно. При этом по данным федеральной службы государственной статистики прирост по сравнению с 2009 г. в Тюменской области составляет 812 млн. руб. или 18,3%, в Новосибирской области – 622,8 млн. руб. или 37,2%, в Красноярском крае – 1420 млн. или 83,4% [3].

Объем санаторно-оздоровительных услуг, оказанных в 2012 г. в изучаемых регионах, представлен на Рисунке 3.

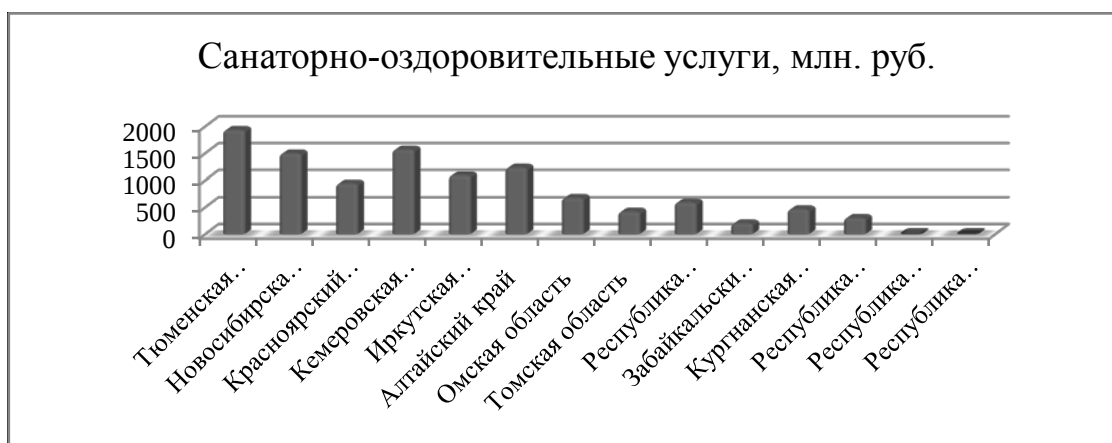


Рис.3. Объем санаторно-оздоровительных услуг в 2012 г.

По данным диаграммы можно определить, что максимальный эффект от оказания санаторно-оздоровительных услуг получили такие субъекты, как Тюменская область (1936,2 млн. руб.), Кемеровская область (1571,2 млн. руб.) и Новосибирская область (1497,7 млн. руб.), в связи с чем она занимают 9, 10 и 11 места соответственно в рамках страны.

Опираясь на полученные результаты, можно выделить регионы, совокупный доход которых от оказанных услуг в сфере гостеприимства в 2012 г. превысил 6 млн. руб. К таким субъектам относятся Тюменская область (8128,1 млн. руб.), Новосибирская область (6535,5 млн. руб.), Красноярский край (6491 млн. руб.) и Кемеровская область (6016 млн. руб.). По данному показателю указанные субъекты входят в 15 ведущих регионов страны.

Так по данным президиума регионального правительства Тюменской области турпоток в регион вырос более чем на 30%. Стоит отметить, что высокий уровень туристической индустрии в области относительно других сибирских регионов объясняется соответствующим уровнем развития экономики, инфраструктуры и жизнеобеспечения.

В Новосибирской области на развитие туризма к 2016 г. планируется направить 580 млн. руб. Основные денежные средства будут расходоваться в «точках роста» – озера Карачи и Чаны, Обское водохранилище, Салаирский край, туристические комплексы «Бердский острог» в Бердске, «Чаусский острог» в Колыванском

районе, а также монетный двор в Сузуне. Также Новосибирск становится все более популярным у международных отельных сетей, это связано с тем, что город является третьим по численности в стране и ближайшим из мегаполисов России к границе с Китаем. Кроме того в своем коммюнике, руководство «Хилтон» делает особый акцент на великолепие городских достопримечательностей, среди которых Новосибирский театр оперы и балета, отменный шопинг, оживленные бистро и много других замечательных удовольствий [2].

Согласно заявлению главы Ростуризма Александра Радькова перспективными с точки зрения инвестиций регионами Сибири остаются Алтайский край, где реализуется проект Белокуриха-2, и республика Бурятия, где создается туристический кластер на озере Байкал. Алтайский край также является инвестиционно привлекательным, т.к. на его территории организована игорная зона «Сибирская монета». Минимальный инвестиционный объем в соответствии с инвестиционными договорами составляет 1,100 млрд. руб., который по прогнозам будет увеличен вдвое до 2019 г.

Необходимо отметить, что реализация федеральной целевой программы в 2011-2013 гг. продемонстрировала активный инвестиционный процесс в туристической отрасли, несмотря на не совсем благоприятную макроэкономическую ситуацию в рассматриваемых регионах и в стране в целом.

Список литературы

1. Государственная программа РФ «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru>.
2. Новости туризма [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tourprom.ru>.
3. Отдельные показатели деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. Статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rostourunion.ru>.
5. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 18.09.2012 № 936, от 18.02.2014 № 121) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

К ВОПРОСУ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Копеин В.В.

Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

Понятие «безопасность» прочно вошло в современную научную практику изучения экономических фактов и явлений. Мировой кризис выдвинул проблему безопасности на ведущие позиции в системе критериев и понятий познавательной деятельности человека.

Существует множество определений этого понятия, классификаций и уровней безопасности применительно к экономике как общественной науке и экономике как системе отношений, складывающейся в общественном производстве, распределении, обмене и потреблении. Государство – совокупность политических институтов, главной целью которых является защита и поддержание целостности общества, осуществляет достижение этой цели посредством защиты своих интересов во всех сферах. Соответственно, это определяет основу классификации безопасности страны: национальная безопасность, которая может быть обобщенно представлена элементами: военная, продовольственная, территориальная, экономическая безопасность и многими другими.

Отметим, что такое определение государственной безопасности крайне ограничено, не раскрывает ее сущности, объема и многомерности взаимосвязей и представлено здесь только для выделения проблемы, которая в значительной степени формирует ключевые вопросы безопасности страны, а именно – экономической безопасности регионов Российской Федерации.

Экономическая безопасность региона для теоретического и эмпирического уровней познания также является дискуссионным вопросом, классификация, содержание экономической безопасности региона сегодня не раскрыто и не подкреплено должным научным обоснованием.

В этом направлении работают многие российские и зарубежные исследователи, однако вопросов в проблеме безопасности не уменьшается. Это касается как теоретических подходов к понятию «безопасность», так и методологических. Практические же результаты исследований безопасности (национальной,

экономический, финансовой и т.д.) применяются слабо. Системы критериев и пороговых уровней, методическая база безопасности быстро устаревают и дают неверные результаты.

Методов исследования экономической безопасности страны, региона, хозяйствующего субъекта множество. Одним из популярных методов в исследовании экономической безопасности является метод экспертных оценок. Различные аналитические агентства, например, журнал «Euromoney», проводят систематические опросы ведущих экспертов, рассчитывают интегральный показатель надежности стран. В основе его рейтинговых оценок используется аналитический блок, разрабатываемый с учетом мнения специалистов различных направлений.

Другим, широко используемым и, апробированным методом диагностики состояния экономического объекта, включая диагностику экономической безопасности региона, считают индикативный анализ [3]. Система мониторинга экономической безопасности страны, предложенная С.Ю. Глазьевым, содержит 22 критерия, для каждого из которых определены пороговые значения.

Методика расчета экономической безопасности, разработанная Центром финансовых исследований Института экономики РАН под руководством В.К. Сенчагова, признана научным сообществом и используется в своей деятельности Министерством экономического развития Российской Федерации.

Работы ученых направлены на поиск новых подходов к механизмам мониторинга и управления безопасностью. В исследовательской практике активно используется математическое моделирование, учитывающее положения теории эмерджентности и кризисов, нерациональность поведения экономических агентов, нелинейность современной экономики [1].

Общая особенность всех систем диагностики, наряду со спорностью их оценок как следствия нелинейности экономического развития – это субъективизм и позиция исследователя. Нередко полученные результаты оценки уровня экономической безопасности не совпадают с экспертной оценкой ситуации и статистическими показателями социально-экономического развития. Особый интерес представляет оценка финансовой безопасности как наиболее важной составляющей экономической безопасности [2].

В качестве методологической основы анализа финансовой безопасности в большинстве исследований применяются методики индикативного анализа (А.И. Татаркин, А.А. Куклин и др.) как апробированного и признаваемого научным сообществом. Тем не менее, в настоящее время этот механизм нуждается в изменениях для более адекватного соответствия динамике экономического развития и современным угрозам.

Проблемы финансовой безопасности регионов, методология мониторинга достаточно успешно разрабатываются региональными исследователями [5]. Неоднозначность выводов об уровне финансовой и экономической безопасности иллюстрируют проведенные нами оценки экономики Кемеровской области. Основываясь на анализе динамики следующих индикаторов финансовой безопасности: отношение расходов консолидированного бюджета области к ВРП; отношение кредиторской задолженности организаций к валовому региональному продукту (далее – ВРП); отношение сальдированного финансового результата организаций к ВРП, можно сделать заключение о крайне сложной ситуации в сфере финансовой безопасности Кемеровской области.

С 2006 года по отношению расходов бюджета области к ВРП регион находится в зоне высшей степени кризиса (уровень ниже 20 %). Исключение составляет 2009 год, когда это отношение немного превышало 20 %, т.е. ситуация характеризовалась как угрожающий кризис. Но если до 2009 года отношение расходов областного бюджета к ВРП колебалось в интервале 19-20 %, то с 2010 года значение индикатора опустился в интервал 17,7–18,5 %.

Показатель финансовой безопасности – отношение кредиторской задолженности организаций к ВРП в рассматриваемом периоде 2006-2013 гг. показывает, что ситуация по этому параметру также находилась в зоне чрезвычайного кризиса и продолжает ухудшаться. Интервал колебаний значений индикатора составляет от 70 до 100 % при его критическом уровне 58 %.

Если рассматривать отношение сальдированного финансового результата организаций к ВРП, то ситуация на протяжении 2006-2013 гг. по этому показателю финансовой безопасности находится в предкризисной зоне (13–25 %). Граница перехода предкризисного состояния в стадию начального кризиса определена экспертами на уровне 5 %. Другие известные индикаторы финансовой безопасности также не позволяют изменить общего суждения, что уровень финансовой безопасности Кемеровской области крайне низок, соответственно, интегральные оценки экономической безопасности находятся в кризисной зоне и определяют необходимость скорейшего реагирования на угрозы.

Анализ динамики основных экономических показателей регионов Сибирского федерального округа и России показывает, что Кемеровская область находится на достаточно высоких позициях среди других субъектов Российской Федерации. Поэтому расхождение оценок – мониторинг фиксирует кризисные

проявления, а статистика и оценки экспертов дают иные суждения, свойственна сегодняшнему дню. Ситуация в реальности может быть не так плоха, как представляется расчетными индикаторами.

В условиях кризиса особенно важным становится не только состав индикаторов и их количество, но и их пороговые уровни, которые должны пересматриваться достаточно часто с учетом динамики нарастания и состава внешних и внутренних угроз. Сегодня важнейшей и первоочередной задачей для теоретиков и практиков, работающих в сфере повышения устойчивости экономических систем, остается не только своевременная адаптация методологии оценки безопасности региона к угрозам, но учет в методиках специфики российских регионов, а также дифференциации их уровней социально-экономического развития, обусловленной отраслевой специализацией и различной реакцией на вызовы кризиса.

Список литературы

1. Каурова Н.Н. Финансово-экономическая безопасность в условиях открытости национальной экономики (теоретико-методологический аспект): Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2013.
2. Копеин, В.В. Структурные преобразования экономики региона и его финансовая безопасность (на примере Кемеровской области) / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова; отв. ред. В.В. Михайлов. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 384 с.
3. Криворотов, В. В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика»/В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 351 с.
4. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Монография / Под науч. ред. Т.Р. Ореховой. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 105 с. – (Научная мысль). – DOI 10.12737/1720 (www.doi.org)
5. Филимонова, Е.А. Финансовая безопасность: теория, методология и практика / Е.А. Филимонова; отв. ред. В.И. Бувальцева. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2010. – 213 с.
6. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Л.П. Гончаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – С.246–270.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПОСРЕДСТВОМ МОНИТОРИНГА КАК КОМПЛЕКСА ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Иванова Е.В.

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донской государственный технический университет» в г.Волгодонске Ростовской области

Становление качественно нового института согласования хозяйственных интересов в управлении институциональной устойчивостью на региональном уровне предполагает и совершенствование приёмов и методов наблюдения за его развитием. Основу такой деятельности должен составлять мониторинг рынка социальных услуг. Мониторинг как комплекс информационно-аналитического обеспечения ставит своей целью разработку и применение технологий управления институциональной устойчивостью социально-экономической системы региона. При этом важно то, чтобы данные мониторинга результативности не оставались лишь в отчётах, а активно использовались при принятии управленческих решений и, следовательно, повышали качество этих решений. Также следует отметить, что внедрение технологии требует не только введения новых методов сбора информации (например, опроса представителей клиентских групп), но и изменения существующей системы сбора, учёта и хранения административных данных, поскольку эта система, как правило, не ориентирована на использование данных опросов для определения результативности бюджетной деятельности, а учитывает исключительно показатели процесса предоставления услуг.

Система мониторинга бытовых услуг призвана обеспечить учёт социально-экономической специфики территорий при разработке региональных программ социального обеспечения населения, а также обеспечить органы управления сферы услуг населения и иных субъектов сферы социального обслуживания инструментом определения результативности и экономической эффективности реализующихся программ жизнеобеспечения населения.

Осуществление мониторинга бытовых услуг в совокупности с инструментами анализа и прогнозирования позволяет качественно изменить механизм принятия решений в системе управления региональной экономикой сферы услуг и перейти от интуитивных к научно обоснованным методам управления. Формирование системы мониторинга бытовых услуг как методологической основы изучения процессов становления платных услуг должно реализовываться на региональном уровне, так как именно в масштабах региона в настоящее время решаются ключевые вопросы развития как бытовой, так и социальной сфер.

Основной целью мониторинга выступает обеспечение региональных органов управления полной, своевременной и достоверной информацией о процессах, протекающих в различных сферах его экономики, о складывающейся социальной ситуации.

Мониторинг в системе управления экономикой региона способствует решению следующих основных задач:

- организация наблюдения, получение достоверной и объективной информации о протекании на территории социально-экономических процессов;
- оценка и системный анализ получаемой информации, выявление причин, вызывающих тот или иной характер протекания социально-экономических процессов;
- анализ текущих тенденций в экономике региона, в финансово-кредитной и социальной сферах, выявление информационных взаимосвязей между макроэкономическими показателями, характеризующими состояние и тенденции развития экономики;
- организация системы анализа базовых данных, содержащих оперативную информацию по всем важнейшим направлениям и установление информационной связи между параметрами экономической статистики, необходимой для идентификации и верификации математических моделей;
- обеспечение в установленном порядке органов управления, предприятий, учреждений и организаций, независимо от их подчинённости и форм собственности, граждан, информацией, полученной при осуществлении мониторинга;
- прогнозирование и моделирование экономической конъюнктуры и социальной ситуации, обоснование принятия важных управленческих решений;
- оценка результативности реализуемых государством мероприятий в сфере создания условий для восстановления социально-экономической базы дальнейшего развития территорий;
- подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных процессов и поддержку позитивных тенденций, доведения их до соответствующих органов управления.

Развитая аналитическая система мониторинга состояния рынка бытовых услуг, позволяющая оценивать последствия мер различного воздействия на этот сектор экономики, является информационной основой управления институциональной устойчивостью сферы бытового обслуживания в рыночных условиях.

Проектирование и построение системы мониторинга включает следующие пять основных этапов:

- 1) определение задач системы мониторинга сферы бытового обслуживания и требований к информации, необходимой для их выполнения;
- 2) создание организационной структуры сети наблюдений и разработка принципов их проведения;
- 3) построение сети мониторинга;
- 4) разработка системы получения данных/информации и представления информации потребителям;
- 5) создание системы проверки полученной информации на соответствие исходным требованиям и пересмотра (при необходимости) системы мониторинга.

На первом этапе проектирования должны быть выбраны основные статистические методы обработки данных, так как от них в значительной степени зависит частота и сроки наблюдений, а также требования к точности получаемых значений. Для определения требований к информации необходима большая детализация и взаимоувязка поставленных задач.

Второй этап – наиболее сложный, на нём с учётом поставленных задач и имеющегося опыта функционирования системы мониторинга определяются основные структурные подразделения сети наблюдений, в том числе центральное и региональные (и/или проблемные), с указанием их основных задач. Предусматриваются меры по соблюдению оптимального соотношения между видами наблюдательных сетей, включая наблюдения на стационарных пунктах, действующих длительное время по относительно неизменной программе, региональные краткосрочные обследования, а также интенсивные локальные наблюдения в областях, представляющих наибольший интерес. На этом этапе решается вопрос о целесообразности и масштабах использования автоматизированных, дистанционных и других подсистем мониторинга. На втором

этапе разрабатываются также общие принципы проведения наблюдений в сфере бытового обслуживания. Они могут представляться в виде методических рекомендации или руководств по проведению ряда мероприятий:

- организации пространственных аспектов наблюдений (выбор мест расположения пунктов контроля, их категория в зависимости от важности объекта и его состояния; определения расположения наблюдательных постов и т.д.);

- составлению программы наблюдений (намечается, какие показатели, в какие сроки и с какой частотой наблюдать, при этом даются рекомендации по соотношению технических, экономических и организационных показателей для типичных ситуаций);

- организации системы контроля правильности выполнения работ и точности полученных результатов на всех этапах. Предполагается при этом, что имеются унифицированные руководства по корректировке ошибок, параметры объективности оценок и т.д.

Построение системы мониторинга предусматривает реализацию определённой организационной структуры, разработанной на основе реализации принципов проведения наблюдений с учётом специфики местных (региональных) условий. На данном этапе уточняется соотношение видов наблюдательных сетей, устанавливаются места расположения пунктов в стационарной сети, выделяются области интенсивных наблюдений, намечается периодичность обследования объектов бытового обслуживания для возможного пересмотра наблюдательной сети. Составляются конкретные программы для каждого пункта и вида наблюдений, регламентирующие перечень изучаемых показателей, частоту и сроки их наблюдения. При наличии автоматизированных и/или дистанционных наблюдений уточняются программы их работ.

Предпоследний этап – разработка системы получения данных информации и представления её потребителям. На этом этапе определяются особенности иерархической структуры получения и сбора информации:

- пункты наблюдений;
- региональные информационные центры;
- общенациональный информационный центр.

Заключительным этапом является создание системы проверки полученной информации на соответствие исходным требованиям и пересмотра (при необходимости) системы мониторинга. После создания системы мониторинга и начала её функционирования появляется необходимость проверить, отвечает ли полученная информация исходным требованиям к ней. Если получаемая информация соответствует предъявляемым к ней требованиям, систему мониторинга можно оставить без изменений. В случае если эти требования не выполняются, а также при появлении новых задач система мониторинга нуждается в пересмотре.

Система мониторинга рынка бытовых услуг представляется в виде комплекса, включающего пять информационных блоков:

- внутренний и внешний документооборот предприятий бытового обслуживания региона;
- официальные прогнозные, отчётные статистические и нормативные документы отраслевого, территориального характера;
- автоматизированная подсистема сбора и обработки социально-экономической информации;
- специализированные (целевые) исследования по отдельным проблемам социально-экономического развития.

В целом алгоритм формирования системы мониторинга бытовых услуг представлен на Рисунке 1.



Рис.1. Блок - схема формирования мониторинга рынка бытовых услуг

С точки зрения экономической целесообразности, при построении мониторинга наиболее важен принцип целенаправленности, т.е. определение конкретного круга экономических индикаторов, полно, но без избыточности описывающих сложившееся состояние объекта исследования, и факторов, повлиявших на него. Для выявления состава индикаторов необходимо воспользоваться принципом системности изучения объекта исследования.

Основные источники информации заслуживают отдельного рассмотрения, так как они весьма существенны для целей анализа и прогнозирования рынка бытовых услуг, которые, в свою очередь, являются важнейшей подготовительной стадией управления. Достаточно сложной представляется не только проблема сбора информации, но и проверка её достоверности, а также выбор методов корректировки и сопоставления.

Наличие открытой, полной и достоверной информации является основой для действий органов управления различного уровня по обеспечению устойчивости региональной системы, в том числе и на основе функционирования согласительных механизмов, позволяющих достигать решения хозяйственных проблем на основе конструктивного сотрудничества участников хозяйственных процессов.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА (ТРП) РЕГИОНА

Мотрич О.В.

Морской Государственный университет имени адм. Г.И. Невельского, г.Владивосток

Оценка уровня социально-экономического ТРП включает в себя оценку уровня туристско-рекреационной инфраструктуры, транспортной доступности и социально-демографических условий (кадрового потенциала сферы туризма и рекреации). Оценка туристско-рекреационной инфраструктуры территории основана на оценке количества турагентов и туроператоров (турфирмы) и туристско-рекреационных средств размещения (гостиницы, пансионаты, санатории, дома отдыха и т.д.).

Оценка транспортной доступности туристско-рекреационных объектов территории основана на анализе транспортного сообщения по территориям региона.

Оценка социально-демографических условий включает в себя оценку кадрового потенциала территории.

Методика оценки уровня совокупного инфраструктурного ТРП

1. Рассчитаем матрицу Т (Табл.1.), элементами которой будут показатели, характеризующие количество турфирм, расположенных на каждой муниципальной территории (МТ), на территории определенной туристско-рекреационной зоны (ТРЗ).

По столбцам матрицы Т расположим номера МТ ($j=1÷m$), по строкам – номера ТРЗ ($i=1÷n$).

Элементом матрицы Т является показатель T_{ij} количества турфирм, расположенных на МТ_j, входящей в состав ТРЗ.

Таблица 1

Матрица (Т) количества турфирм, расположенных на МТ, входящих в состав ТРЗ

		МТ					Итого (T_i)
		1	2	3	...	m	
ТРЗ		T_{11}	T_{12}	T_{13}	...	T_{1m}	$\sum_{j=1}^m T_{1j}$
		T_{21}	T_{22}	T_{23}	...	T_{2m}	$\sum_{j=1}^m T_{2j}$
		T_{31}	T_{32}	T_{33}	...	T_{3m}	$\sum_{j=1}^m T_{3j}$
		...	...	...	...	...	...
		T_{n1}	T_{n2}	T_{n3}	...	T_{nm}	$\sum_{j=1}^m T_{nj}$

2. Рассчитаем значение показателя DT_i , отражающего долю количества турфирм на территории i-ой ТРЗ в общем количестве турфирм данного региона для каждой ТРЗ:

$$DT_i = \frac{\sum_{j=1}^m T_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m T_{ij}} \times 100\% \quad (1) \quad \text{или} \quad DT_i = \frac{T_i}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m T_{ij}} \times 100\%, \quad (2)$$

где n – количество ТРЗ; m – количество МТ.

В Таблице 2 представлены результаты расчетов показателей, отражающих наличие турфирм на территории ТРЗ.

Таблица 2

Показатель, отражающий долю количества турфирм на территории i -ой ТРЗ в общем количестве турфирм региона

		Доля количества турфирм на территории i -ой ТРЗ в общем количестве турфирм региона (DT_i , %)	Ранг ТРЗ ($Rang_i^{TF}$)
ТРЗ		DT_1	$Rang_1^{TF}$
		DT_2	$Rang_2^{TF}$
		DT_3	$Rang_3^{TF}$
		...	
		DT_n	$Rang_n^{TF}$
		100	

3. Далее все ТРЗ ранжируются по показателю $Rang_i^{TF}$ и каждой из них присваивается значение ранга от 1 до n , где n – количество ТРЗ.

Показатель уровня инфраструктурного потенциала ТРЗ является комплексным системным показателем, включающим результаты анализа рекреационных возможностей территории по 2-ум категориям инфраструктурных объектов:

- турфирмы;
- туристские средства размещения (санатории, профилактории, гостиницы, пансионаты, базы и центры отдыха, дома отдыха, детские лагеря).

На примере первой категории инфраструктурных объектов было показано, как рассчитать показатель значимости и ценности ТРЗ по критерию наличия на ее территории турфирм $Rang_i^{TF}$.

Аналогичным образом рассчитываются показатель $Rang_i^{TCP}$ для выделенных потенциальных ТРЗ. На основе полученных результатов ТРЗ ранжируются по каждому из этих показателей и показателям $Rang_i^{TF}$, $Rang_i^{TCP}$ соответственно присваиваются значения рангов от 1 до n , где n – количество ТРЗ.

Таблица 3

Рейтинговая шкала

	$ТПП_i^{ИНФ}$	Процентная норма значения в множестве баллов	$УТПП_i^{ИНФ}$		Приоритетность туристско-рекреационного развития
min	2	0	1	высокий	наибольшие приоритеты развития
	3	12,5			
	4	25			
	5	37,5	2	средний	эффективное развитие
	6	50			
	7	62,5	3	низкий	возможное развитие
	8	75			
	9	87,5	4	незначительный	наименьшие приоритеты развития
max	10	100			

Для определения уровня совокупного инфраструктурного потенциала каждой ТРЗ рассчитывается суммарное значение полученных рангов:

$$ТПП_i^{ИНФ} = Rang_i^{TF} + Rang_i^{TCP} \quad (3)$$

ТРЗ с минимальным значением $ТПП_i^{ИНФ}$ обладают наибольшим инфраструктурным потенциалом (Табл. 3, Табл. 4).

Таблица 4

Показатели уровня инфраструктурного туристско-рекреационного потенциала

		Доля количества турфирм, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^{TF}$)	Доля количества средств размещения, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^{TCP}$)	Суммарное количество баллов по 2-ум рангам ($ТПП_i^{ИНФ}$)	Уровень инфраструктурного потенциала ($УТПП_i^{ИНФ}$)
ТРЗ		$ДТ_1$	$Rang_1^{TF}$	...	$Rang_1^{TCP}$	$ТПП_1^{ИНФ}$	$УТПП_1^{ИНФ}$
		$ДТ_2$	$Rang_2^{TF}$	...	$Rang_2^{TCP}$	$ТПП_2^{ИНФ}$	$УТПП_2^{ИНФ}$
		$ДТ_3$	$Rang_3^{TF}$	...	$Rang_3^{TCP}$	$ТПП_3^{ИНФ}$	$УТПП_3^{ИНФ}$
		...	...	...	...	...	...
		$ДТ_n$	$Rang_n^{TF}$	...	$Rang_n^{TCP}$	$ТПП_n^{ИНФ}$	$УТПП_n^{ИНФ}$
		100		100			

Таким образом, ТРЗ, для которых, значение показателя $УТПП_i^{ИНФ}$ принимает минимальное значение, являются наиболее перспективными с точки зрения дальнейшего туристско-рекреационного развития.

Методика оценки транспортной доступности туристско-рекреационных объектов

Рассмотрим математическую модель оценки уровня транспортной доступности региона.

1. Рассчитаем матрицу Д (таблица 5), элементами которой будут показатели, характеризующие количество отправок ж/д транспорта, в каждой муниципальной территории (МТ), на территории определенной туристско-рекреационной зоны (ТРЗ).

По столбцам матрицы Д расположим номера МТ ($j=1÷m$), по строкам – номера ТРЗ ($i=1÷n$).

Элементом матрицы Д является показатель $Д_{ij}$ количества отправок ж/д транспорта, из МТ_j, входящей в состав ТРЗ.

Таблица 5

Матрица (Д) количества отправок ж/д транспорта, в каждой МТ, на территории определенной ТРЗ

		МТ					Итого (Д _i)
		1	2	3	...	m	
ТРЗ	1	$Д_{11}$	$Д_{12}$	$Д_{13}$	...	$Д_{1m}$	$\sum_{j=1}^m Д_{1j}$
	2	$Д_{21}$	$Д_{22}$	$Д_{23}$	...	$Д_{2m}$	$\sum_{j=1}^m Д_{2j}$
	3	$Д_{31}$	$Д_{32}$	$Д_{33}$	...	$Д_{3m}$	$\sum_{j=1}^m Д_{3j}$
	...	...	...	...	...	...	...

	n	D_{n1}	D_{n2}	D_{n3}	...	D_{nm}	$\sum_{j=1}^m D_{nj}$
--	---	----------	----------	----------	-----	----------	-----------------------

2. Рассчитаем значение показателя $ДД_i$, отражающего долю количества отправок ж/д транспорта на территории i-ой ТРЗ в общем количестве отправок ж/д транспорта данного региона для каждой ТРЗ:

$$ДД_i = \frac{\sum_{j=1}^m D_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m D_{ij}} \times 100\% \quad (4) \quad \text{или} \quad ДД_i = \frac{D_i}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m D_{ij}} \times 100\% \quad (5)$$

где n – количество ТРЗ; m – количество МТ.

В таблице 6 представлены результаты расчетов показателей, отражающих уровень транспортной доступности по ж/д сообщению на территории ТРЗ.

Таблица 6

Показатель, отражающий долю количества отправок ж/д транспорта с территории i-ой ТРЗ в общем количестве отправок в регионе

		Доля количества отправок ж/д транспорта на территории i-ой ТРЗ в общем количестве отправок ж/д транспорта данного региона для каждой ТРЗ ($ДД_i$, %)	Ранг ТРЗ ($Rang_i^{ЖД}$)
ТРЗ		$ДД_1$	$Rang_1^{ЖД}$
		$ДД_2$	$Rang_2^{ЖД}$
		$ДД_3$	$Rang_3^{ЖД}$
		...	...
		$ДД_n$	$Rang_n^{ЖД}$
		100	

3. Далее все ТРЗ ранжируются по показателю $Rang_i^{ЖД}$ и каждой из них присваивается значение ранга от 1 до n, где n – количество ТРЗ.

Показатель уровня транспортной доступности ТРЗ является комплексным системным показателем, включающим результаты анализа рекреационных возможностей территории по 3-ем категориям транспортного сообщения:

- железнодорожное сообщение;
- автобусное сообщение;
- паромное сообщение.

На примере первой категории транспорта было показано, как рассчитать показатель значимости и ценности ТРЗ по критерию наличия на ее территории железнодорожного сообщения $Rang_i^{ЖД}$.

Аналогичным образом рассчитываются показатели $Rang_i^{ABT}$ и $Rang_i^{ПАР}$ для выделенных потенциальных ТРЗ. На основе полученных результатов ТРЗ ранжируются по каждому из этих показателей и показателям $Rang_i^{ЖД}$, $Rang_i^{ABT}$, $Rang_i^{ПАР}$ соответственно присваиваются значения рангов от 1 до n, где n – количество ТРЗ.

Для определения уровня совокупной транспортной доступности каждой ТРЗ рассчитывается суммарное значение полученных рангов:

$$ТПП_i^{ТД} = Rang_i^{ЖД} + Rang_i^{ABT} + Rang_i^{ПАР} \quad (6)$$

ТРЗ с минимальным значением $ТПП_i^{ТД}$ обладают наибольшей транспортной доступностью (таблица 7).

Оценка уровня ТРП по фактору транспортной доступности территории производится на основе показателя $ТРП_i^{TD}$. Однако, максимально возможное значение показателя $ТРП_i^{TD}$ может варьироваться в зависимости от показателей $Rang_i$. Например, в случае, если паромное сообщение имеется только в одной ТРЗ, а в других – отсутствует, то показатель $Rang_i^{ПАР}$ при 5 ТРЗ будет принимать только два значения: 1 и 2.

Таблица 7

Показатели уровня транспортной доступности

		Доля количества отправок ЖД	$Rang_i^{ЖД}$	Доля количества отправок автобусов	$Rang_i^{АВТ}$	Доля количества отправок паромов	$Rang_i^{ПАР}$	Суммарное количество баллов по 3-ем рангам ($ТРП_i^{TD}$)	Уровень транспортной доступности ($УТРП_i^{TD}$)
ТРЗ	1	$ДП_1$	$Rang_i^{ЖД}$	...	...	...	...	$ТРП_1^{TD}$	$УТРП_1^{TD}$
	2	$ДП_2$	$Rang_i^{ЖД}$	...	...	...	...	$ТРП_2^{TD}$	$УТРП_2^{TD}$
	3	$ДП_3$	$Rang_i^{ЖД}$	...	...	...	...	$ТРП_3^{TD}$	$УТРП_3^{TD}$
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	n	$ДП_n$	$Rang_i^{ЖД}$	...	...	...	...	$ТРП_n^{TD}$	$УТРП_n^{TD}$
		100		100		100			

Тогда максимальное значение $ТРП_i^{TD}$ будет равно не 15 (таблица 8), а 12 (таблица 9). Это нужно учитывать при построении рейтинговой шкалы для определения уровня туристско-рекреационного потенциала по фактору транспортной доступности.

Таблица 8

Рейтинговая шкала

	$ТРП_i^{TD}$	Процентная норма значения в множестве баллов	$УТРП_i^{TD}$		Приоритетность туристско-рекреационного развития
min	3	0	1	высокий	наибольшие приоритеты развития
	4	8,3			
	5	16,6			
	6	25			
	7	33,3	2	средний	эффективное развитие
	8	41,6			
	9	50			
	10	58,3	3	низкий	возможное развитие
	11	66,6			
	12	75			
	13	83,3	4	незначительный	наименьшие приоритеты развития
	14	91,6			
max	15	100			

Рейтинговая шкала

	сумма баллов	Процентная норма значения в множестве баллов	Уровень рекреационного потенциала	$УТП_i^{TD}$	Приоритетность туристско-рекреационного развития
min	3	0	1	высокий	наибольшие приоритеты развития
	4	11,1			
	5	22,2			
	6	33,3	2	средний	эффективное развитие
	7	44,4			
	8	55,5	3	низкий	возможное развитие
	9	66,6			
	10	77,7	4	незначительный	наименьшие приоритеты развития
	11	88,8			
max	12	100			

Уровень транспортной доступности территорий оценивается результирующим показателем $УТП_i^{TD}$.

Минимальное значение показателя $УТП_i^{TD}$ соответствует ТРЗ с наибольшими приоритетами развития ТРП.

Методика оценки кадрового потенциала

Вопросам методических разработок оценки кадрового потенциала на уровне региона на сегодняшний день в научной литературе уделяется недостаточно внимания [1]. Все еще ждут своего решения, не рассматриваемые до сих пор проблемы диверсифицированной оценки кадрового потенциала сферы туризма и рекреации. Методики оценки кадрового потенциала должны учитывать поставленные цели. В рамках данного диссертационного исследования оценка кадрового потенциала предполагает определение ряда сравнительных характеристик отдельных муниципальных территорий и городских округов, позволяющих выявить те из них, уровень обеспечения квалифицированными кадрами которых позволит отнести их к наиболее перспективным с точки зрения эффективности вовлечения в ТРК региона.

Для определения фактического кадрового потенциала через оценку его количественных и качественных характеристик можно использовать следующие данные:

численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

численность безработных граждан, (в том числе зарегистрированных в службе занятости), имеющие профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

высвобождаемые работники с предприятий, организаций, учреждений, имеющие профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

численность (студентов) выпускников профессиональных учебных заведений в сфере туризма и рекреации;

мигранты трудоспособного возраста, прибывающие из других территорий, имеющие профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации.

Для общей количественной характеристики кадрового потенциала в абсолютном выражении, предлагается использовать следующую формулу:

$$K(t) = A(t) + M(t) + N(t) + B(t) + P(t) \quad (7),$$

где $K(t)$ – кадровый потенциал в исследуемом периоде t , чел.; $A(t)$ – численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку, чел.; $M(t)$ – численность безработных граждан, в том числе зарегистрированных в службе занятости, имеющих профессиональную подготовку, чел.; $N(t)$ – высвобождаемые работники с предприятий, организаций, учреждений, имеющие профессиональную подготовку, чел.; $B(t)$ – численность выпускников (студентов) профессиональных учебных заведений, чел.; $P(t)$ –

механический приток (выбытие) населения в трудоспособном возрасте, имеющих профессиональную подготовку, чел.

Необходимо отметить, что оценка кадрового потенциала опирается на использование массива статистических данных, отражающих те или иные количественные характеристики уровня занятости населения по территориальному признаку в сфере туризма и рекреации.

Методика оценки кадрового потенциала сферы туризма и рекреации в регионе включает расчет системы следующей абсолютных показателей:

численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

численность безработных граждан, (в т.ч. зарегистрированных в службе занятости), имеющих профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

численность уволенных работников с предприятий, организаций, учреждений, имеющих профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации;

численность выпускников профессиональных учебных заведений в сфере туризма и рекреации;

численность мигрантов трудоспособного возраста, работающих в сфере туризма и рекреации.

Для качественной оценки кадрового потенциала предлагается рассчитывать ряд относительных показателей:

доля численности занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации по отношению к общей численности занятого населения;

доля численности безработных граждан, имеющих профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации по отношению к общей численности безработных граждан;

доля численности уволенных работников с предприятий, организаций, учреждений, имеющих профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации по отношению к общей численности уволенных работников;

доля численности выпускников профессиональных учебных заведений в сфере туризма и рекреации по отношению к общей численности выпускников;

доля численности мигрантов трудоспособного возраста, работающих в сфере туризма и рекреации по отношению к общей численности мигрантов трудоспособного возраста.

Расчет показателей и последующее ранжирование ТРЗ позволят определить наиболее перспективные ТРЗ по уровню кадрового потенциала для вовлечения в ТРК региона.

Для полной оценки кадрового потенциала необходимо использовать обобщающий показатель, характеризующий значение всей совокупности разнородных факторов кадрового потенциала.

Исходя, из целей оценки, обобщающая оценка кадрового потенциала сферы туризма и рекреации территорий региона должна быть в форме оценочного суждения об его уровне и соответствии целям и задачам ТР развития региона. Для формирования такого оценочного суждения необходимо определить уровень кадрового потенциала сферы туризма и рекреации.

1. Рассчитаем матрицу Ч (Таблица 10), элементами которой будут показатели, характеризующие численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации, на каждой МТ, на территории определенной ТРЗ.

Таблица 10

Матрица (Ч) численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации, на каждой МТ, на территории определенной ТРЗ

		МТ					Итого (Ч _i)
		1	2	3	...	m	
ТРЗ	1	Ч ₁₁	Ч ₁₂	Ч ₁₃	...	Ч _{1m}	$\sum_{j=1}^m \text{Ч}_{1j}$
	2	Ч ₂₁	Ч ₂₂	Ч ₂₃	...	Ч _{2m}	$\sum_{j=1}^m \text{Ч}_{2j}$
	3	Ч ₃₁	Ч ₃₂	Ч ₃₃	...	Ч _{3m}	$\sum_{j=1}^m \text{Ч}_{3j}$
	..	..	..	..	...	...	...

	n	$Ч_{n1}$	$Ч_{n2}$	$Ч_{n3}$	...	$Ч_{nm}$	$\sum_{j=1}^m Ч_{nj}$
--	---	----------	----------	----------	-----	----------	-----------------------

По столбцам матрицы Ч расположим номера МТ ($j=1÷m$), по строкам – номера ТРЗ ($i=1÷n$).

Элементом матрицы Ч является показатель $Ч_{ij}$ численности занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации, на территории МТ $_j$, входящей в состав ТРЗ.

2. Рассчитаем матрицу ЧЗ (Таблица 11), элементами которой будут показатели, характеризующие численность занятого населения всего, на каждой МТ, на территории определенной ТРЗ.

Таблица 11

Матрица (ЧЗ) численности занятого населения на МТ, входящих в состав ТРЗ

		МТ					Итого (ЧЗ $_i$)
		1	2	3	...	m	
ТРЗ	1	$ЧЗ_{11}$	$ЧЗ_{12}$	$ЧЗ_{13}$	...	$ЧЗ_{1m}$	$\sum_{j=1}^m ЧЗ_{1j}$
	2	$ЧЗ_{21}$	$ЧЗ_{22}$	$ЧЗ_{23}$	...	$ЧЗ_{2m}$	$\sum_{j=1}^m ЧЗ_{2j}$
	3	$ЧЗ_{31}$	$ЧЗ_{32}$	$ЧЗ_{33}$	...	$ЧЗ_{3m}$	$\sum_{j=1}^m ЧЗ_{3j}$
	..	..	..	..	...	...	...
	n	$ЧЗ_{n1}$	$ЧЗ_{n2}$	$ЧЗ_{n3}$	...	$ЧЗ_{nm}$	$\sum_{j=1}^m ЧЗ_{nj}$

По столбцам матрицы ЧЗ расположим номера МТ ($j=1÷m$), по строкам – номера ТРЗ ($i=1÷n$).

Элементом матрицы ЧЗ является показатель $ЧЗ_{ij}$ численности занятого населения всего, на территории МТ $_j$, входящей в состав ТРЗ.

2. Рассчитаем значение показателя ДЧ $_i$, отражающего долю занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации на территории i-ой ТРЗ по отношению к количеству занятого населения для каждой ТРЗ:

$$ДЧ_i = \frac{\sum_{j=1}^m Ч_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m ЧЗ_{ij}} \times 100\% \quad (8) \quad \text{или} \quad ДЧ_i = \frac{Ч_i}{ЧЗ_i} \times 100\% \quad (9)$$

где n – количество ТРЗ; m – количество МТ.

В Табл.12 представлены результаты расчетов показателей, отражающих долю занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации на территории i-ой ТРЗ по отношению к количеству занятого населения для каждой ТРЗ.

Таблица 12

Показатель, отражающий долю занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма и рекреации на территории i -ой ТРЗ по отношению к общему количеству трудоустроенного населения

		Доля занятого населения, имеющего проф. подготовку в сфере туризма и рекреации на территории i -ой ТРЗ в общем количестве населения данного региона ($ДЧ_i$, %)	Ранг ТРЗ ($Rang_i^3$)
ТРЗ		$ДЧ_1$	$Rang_1^3$
		$ДЧ_2$	$Rang_2^3$
		$ДЧ_3$	$Rang_3^3$
		...	...
		$ДЧ_n$	$Rang_n^3$
		100	

3. Далее все ТРЗ ранжируются по показателю $Rang_i^3$, и каждой из них присваивается значение ранга от 1 до n , где n – количество ТРЗ.

Показатель уровня кадрового потенциала ТРЗ является комплексным системным показателем, включающим результаты анализа рекреационных возможностей территории по 5-ти категориям кадрового потенциала:

численность занятого населения, имеющего профессиональную подготовку в сфере туризма;
численность безработных граждан, имеющие проф. подготовку в сфере туризма и рекреации;
численность уволенных работников с предприятий, организаций, учреждений, в сфере туризма и рекреации;

численность выпускников проф. учебных заведений в сфере туризма и рекреации;

численность мигрантов трудоспособного возраста, прибывающие из других территорий, имеющие проф. подготовку в сфере туризма и рекреации. На примере первой категории численности занятого населения было показано, как рассчитать показатель значимости и ценности ТРЗ по критерию наличия на ее территории турфирм $Rang_i^3$.

Аналогичным образом рассчитываются показатели $Rang_i^B$, $Rang_i^V$, $Rang_i^B$, $Rang_i^M$ для выделенных потенциальных ТРЗ. На основе полученных результатов ТРЗ ранжируются по каждому из этих показателей и показателям $Rang_i^B$, $Rang_i^V$, $Rang_i^B$, $Rang_i^M$ соответственно присваиваются значения рангов от 1 до n , где n – количество ТРЗ.

Для определения уровня кадрового потенциала региона рассчитывается суммарное значение полученных рангов:

$$ТПП_i^{КАДР} = Rang_i^3 + Rang_i^B + Rang_i^V + Rang_i^B + Rang_i^M \quad (10)$$

Далее в соответствии с рейтинговой шкалой производится оценка уровня $ТПП_i^{КАДР}$ (Таблица 13).

Таблица 13

Рейтинговая шкала

	$ТПП_i^{КАДР}$	Процентная норма значения в множестве баллов	$УТПП_i^{КАДР}$	Приоритетность туристско-рекреационного развития
--	----------------	--	-----------------	--

min	5	0	1	высокий	наибольшие приоритеты развития
	6	5			
	7	10			
	8	15			
	9	20			
	10	25			
	11	30	2	средний	эффективное развитие
	12	35			
	13	40			
	14	45			
	15	50			
	16	55	3	низкий	возможное развитие
	17	60			
	18	65			
	19	70			
	20	75			
	21	80	4	незначительны й	наименьшие приоритеты развития
	22	85			
	23	90			
	24	95			
max	25	100			

Таблица 14

Показатели уровня кадрового туристско-рекреационного потенциала

	i	Доля численности занятого населения, имеющего проф. подготовку в сфере туризма, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^3$)	Доля численности безработных граждан, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^b$)	Доля численности уволенных работников с предприятий сферы туризма, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^y$)	Доля численности выпускников проф. учебных заведений, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^B$)	Доля численности мигрантов, имеющие проф. подготовку в сфере туризма, %	Ранг ТРЗ ($Rang_i^M$)	Суммарное количество баллов по 5-ти рангам ($ТРП_i^{КАДР}$)	Уровень кадрового потенциала ($УТРП_i^{КАДР}$)
ТРЗ	1	$ДЧ_1$	$Rang_1^3$									$ТРП_1^{КАДР}$	$УТРП_1^{КАДР}$
	2	$ДЧ_2$	$Rang_2^3$									$ТРП_2^{КАДР}$	$УТРП_2^{КАДР}$
	3	$ДЧ_3$	$Rang_3^3$									$ТРП_3^{КАДР}$	$УТРП_3^{КАДР}$
	...	...	...									...	...
	n	$ДЧ_n$	$Rang_n^3$									$ТРП_n^{КАДР}$	$УТРП_n^{КАДР}$

ТРЗ с минимальным значением $УТП_i^{КАДР}$ обладают наибольшим кадровым потенциалом (Табл.14).

В результате проведения такой оценки мы получаем оценочное суждение об уровне кадрового потенциала в сфере туризма и рекреации по территориям региона, что позволяет проводить сравнительный анализ и выбор наиболее приоритетных территорий для последующего ТР развития.

Таблица 15

Рейтинговая шкала

	$S_i^{CЭ}$	Процентная норма значения в множестве баллов	$УТП_i^{CЭ}$	Приоритетность туристско-рекреационного развития
min	3	0	1	наибольшие приоритеты развития
	4	11,1		
	5	22,2		
	6	33,3	2	эффективное развитие
	7	44,4		
	8	55,5	3	возможное развитие
	9	66,6		
	10	77,7	4	наименьшие приоритеты развития
	11	88,8		
max	12	100		

На основе рейтинговой шкалы рассчитывается значение $УТП_i^{CЭ}$ (таблица 15, таблица 16)

Общая оценка социально-экономического потенциала формируется на основе значений ТР инфраструктурного потенциала, уровня транспортной доступности, а также кадрового потенциала ТРЗ.

Сумма показателей $УТП_i^{ИНФ}$, $УТП_i^{ТД}$ и $УТП_i^{КАДР}$ даст значение вспомогательного показателя $S_i^{CЭ}$:

$$S_i^{CЭ} = УТП_i^{ИНФ} + УТП_i^{ТД} + УТП_i^{КАДР} \quad (11),$$

использование которого позволит определить уровень социально-экономического потенциала территорий.

Таблица 16

Оценка уровня социально-экономического потенциала

	i	$УТП_i^{ИНФ}$	$УТП_i^{ТД}$	$УТП_i^{КАДР}$	$S_i^{CЭ}$	$УТП_i^{CЭ}$
ТРЗ	1	$УТП_1^{ИНФ}$	$УТП_1^{ТД}$	$УТП_1^{КАДР}$	$S_1^{CЭ}$	$УТП_1^{CЭ}$
	2	$УТП_2^{ИНФ}$	$УТП_2^{ТД}$	$УТП_2^{КАДР}$	$S_2^{CЭ}$	$УТП_2^{CЭ}$
	3	$УТП_3^{ИНФ}$	$УТП_3^{ТД}$	$УТП_3^{КАДР}$	$S_3^{CЭ}$	$УТП_3^{CЭ}$
	...	...	...	...	...	...
	n	$УТП_n^{ИНФ}$	$УТП_n^{ТД}$	$УТП_n^{КАДР}$	$S_n^{CЭ}$	$УТП_n^{CЭ}$

Таким образом, ТРЗ с минимальным значением показателя $УТП_i^{CЭ}$ определяются как территории региона с наиболее высоким уровнем социально-экономического туристско-рекреационного потенциала.

Предлагаемую математическую модель оценки уровня социально-экономического потенциала можно отнести к универсальным оценочным инструментам. Использование математических инструментов данной модели позволит

оценить также уровень культурно-исторического и природного туристско-рекреационного потенциалов региона, что является темами для дальнейших научных разработок и исследований.

Список литературы

1. Куттубаева Т.А. Методические положения оценки кадрового потенциала на региональном уровне / Вестник молодых ученых. Сборник научных работ. Горно-Алтайск: РИО ГАГУ. №04 – 2007.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Александрова М.А.

Мурманский государственный технический университет, г. Мурманск

Рыбная отрасль - одна из важнейших отраслей экономики, обеспечивающая продовольственную безопасность страны, определяющая качество жизни людей, экономическое благополучие регионов. Она имеет первостепенное значение, прежде всего, как источник обеспечения населения страны рыбными продуктами, богатыми белками животного происхождения, составляющими в рыбе 16-20%, биологическая ценность которых не ниже, чем белков мяса теплокровных животных, но они легче перерабатываются и усваиваются в организме. Статистический анализ потребления рыбной продукции населением разных стран показывает прямую зависимость – чем больше потребление рыбной продукции, тем больше продолжительность жизни населения в стране. Данная отрасль является крупнейшим поставщиком кормовой рыбной муки, кормового фарша, кормовой рыбы, которые являются белковыми компонентами кормовых рационов в птицеводстве, животноводстве, звероводстве, аквакультуре. Наблюдается положительная динамика среднедушевого потребления рыбы и рыбных продуктов, учитывая, что рекомендуемая Минздравом норма потребления рыбы и рыбопродуктов – 18-20 кг в год на человека.

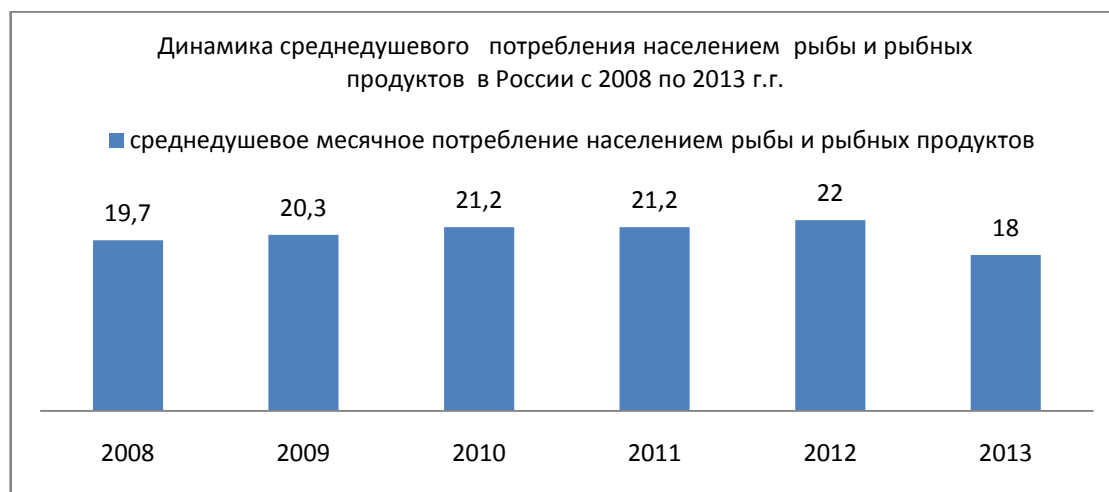


Рис.1. Динамика среднедушевого потребления населением рыбы и рыбных продуктов в России с 2008 по 2013 г.г.

Потребление рыбы и рыбных продуктов на душу населения в Мурманской области сохраняется на уровне 26 кг в год. Кольский полуостров, омываемый двумя морями и незамерзающим Кольским заливом имеет широкий спектр возможностей для формирования устойчивой рыбной промышленности. Рыбная отрасль Мурманской области – это комплексный сектор экономики, включающий добычу водных биоресурсов, переработку, товарное разведение гидробионтов, а так же вспомогательные и обслуживающие производства, такие как судоремонт, транспортировка, хранение, сетенастное и тарное производство, портовые службы. Так же значительная роль в рыбохозяйственном комплексе отводится оптовой и розничной торговле. Около 16% общероссийского вылова принадлежит рыбакам Мурманской области. Рыбная отрасль Мурманской области по своему значению занимает четвертое место в экономике региона, на ее долю приходится около 8% ВРП.

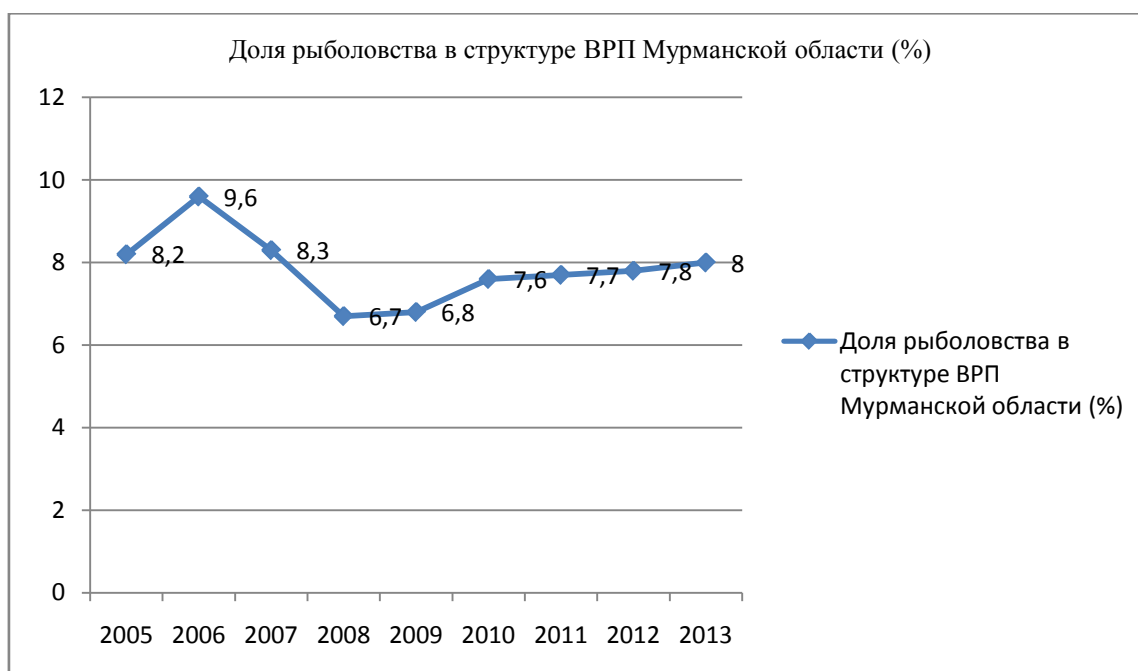


Рис.2. Доля рыболовства в структуре ВРП Мурманской области (%)

Предприятиями Мурманской области ежегодно вылавливается 600-660 тыс. т водных биоресурсов. В 2013 году рыбодобывающие организации Мурманской области освоили 697 тыс. т водных биоресурсов – это самый большой для региона объем вылова в постсоветском периоде.

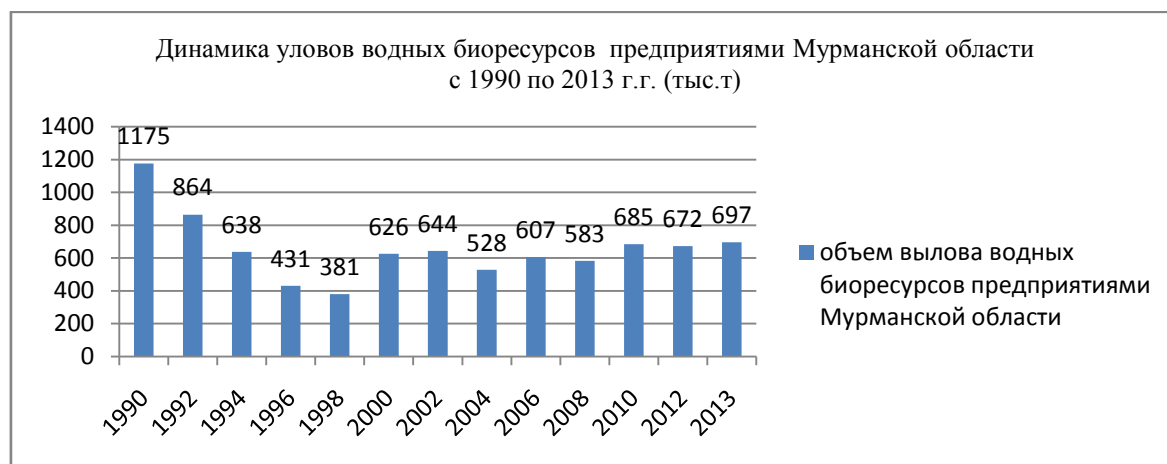


Рис.3. Динамика уловов водных биоресурсов предприятиями Мурманской области с 1990 по 2013 г.г. (тыс.т)

Рыбоводством, рыболовством, переработкой и консервированием рыбо- и морепродуктов занимается 191 организация Мурманской области. Промышленным и прибрежным рыболовством занимается 142 предприятия, в рыбопереработке зарегистрировано 46 предприятий. Мурманская область – это регион России, наиболее отвечающий требованиям, предъявляемым ЕС к поставщикам рыбной продукции и контролю за ее качеством. Большая часть рыбоперерабатывающих предприятий сертифицирована для поставок рыбы на рынок Европы.



Рис.4. Доля внутреннего рынка и экспорта в общем выпуске пищевой рыбопродукции предприятиями Мурманской области в 1996г.

В настоящее время годовой объем выпуска рыбной продукции Мурманской области находится в пределах 510- 580 тыс. т. Более 60% вырабатываемой продукции поставляется на внутренний рынок. Начиная с 1996 года соотношения долей экспорта и внутреннего рынка в годовом объеме выпуска рыбной продукции Мурманской области изменилось – возросли объемы поставок рыбной продукции отечественных производителей на внутренний рынок.



Рис.5. Доля внутреннего рынка и экспорта в общем выпуске пищевой рыбопродукции предприятиями Мурманской области в 2012г.

В первом полугодии 2013 года Мурманская область экспортировала рыбы и морепродуктов в объеме 148,5 тыс.т, при чем в структуре экспорта основную долю занимала рыба мороженная (88,7) и филе (8,6). В экспорте преобладали следующие промысловые гидробионты: треска, ставрида, путасу, скумбрия. Зафиксирован рост экспортных цен на основные виды рыб и филе, который и увеличил доходность рыбной отрасли Мурманской области. Но на доходность рыбной отрасли кроме уровня цен на рыбопродукцию, значительное влияние так же оказывают расходы на топливо, а цены на топливо постоянно растут.

Рыбодобывающие компании Мурманской области ведут промысел в 200-мильных зонах иностранных государств на основании международных соглашений и договоров в области рыболовства и за пределами данной зоны в открытых районах Мирового океана, а так же в рыболовной зоне России.



Рис.6. Распределение улова по зонам лова в %

Состояние мировых запасов водных биологических ресурсов характеризуется следующими данными: 7% - опустошены; 17% - чрезмерно разработаны; 52% - практически полностью использованы; 1% -находиться на восстановлении. Эксперты ФАО считают, что невозможно увеличивать объемы промысла в ближайшем будущем, а продолжение добычи в существующих объемах приведет к серьезным биологическим и экономическим последствиям для рыболовства в целом. Состояние мировых запасов водных биологических ресурсов оказывает существенное влияние на уровень рыболовства России, так как в Мировом океане находится почти половина сырьевой базы водных биоресурсов России. Несмотря на то, что запасы морских промысловых гидробионтов отечественной 200-мильной экономической зоны находятся в напряженном состоянии и по отдельным популяциям они подорваны, существуют потенциальные возможности, реализуемые при соответствующем управлении и контроле над промыслом, позволяющие еще пока российскому промысловому флоту добывать ежегодно 600-660 тыс. т водных биоресурсов.

Рыбопромысловый флот – это основа рыбной промышленности, на долю которого приходится 70% основных производственных фондов рыбохозяйственного комплекса. Пугает возрастной состав судов - средний возраст добывающих судов рыбопромыслового флота Мурманской области составляет более 26, 2 года.

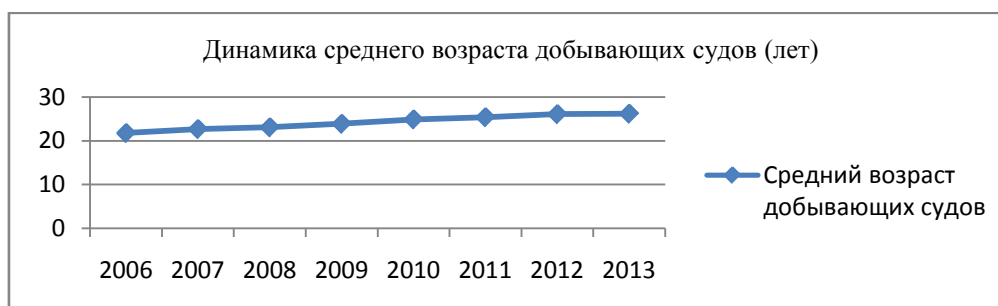


Рис.7. Распределение улова по зонам лова в %

Тенденция старения флота сохраняется на протяжении длительного времени. Но в целом по рыбной отрасли Мурманской области отмечены следующие позитивные тенденции: проведено определенное обновление и модернизация рыбопромыслового флота (в нашем регионе построено или приобретено за границей 40 рыболовных судов и более 25 прошли коренную модернизацию); увеличена производительность промысла и капитализация компаний; существенно улучшилось управление рыбными запасами в соответствии с рекомендациями СРТК по рыболовству. Но в целом конечно, объемы обновления и модернизации рыбной отрасли несопоставимы с советским периодом.

**ОЦЕНКА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОТРУДНИКОВ
ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ЛУКОЙЛ»**

Мельникова А.С., Пономарева С.В.

ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г.Пермь

Корпоративная система негосударственного пенсионного обеспечения компании образована в 1994 году и является ее важной составляющей социальной политики. По результатам конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» в 2001 году корпоративная система негосударственного пенсионного обеспечения была признана Правительством Российской Федерации лучшей в России [2].

Долгосрочной целью негосударственного пенсионного обеспечения работников ОАО «ЛУКОЙЛ» в рамках корпоративной пенсионной системы является повышение уровня возмещения утраченного заработка. Представим графически основные принципы, которые выделяют менеджеры Общества для достижения поставленной цели (см. Рис.1.).

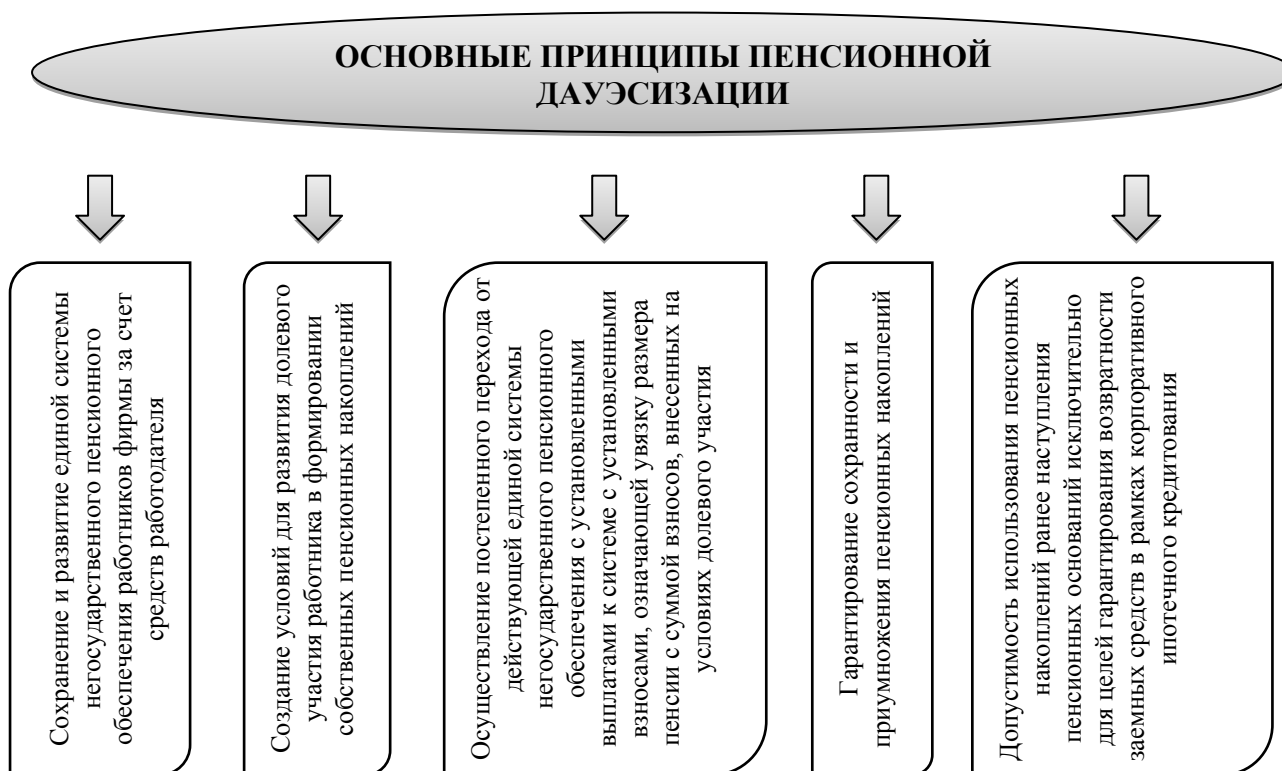


Рис.1. Принципы политики пенсионного обеспечения ЛУКОЙЛа

Более детально отразим правовые аспекты исследуемой тематики на Рисунке 2.

Правовые аспекты



Рис.2. Юридическая сторона вопроса о пенсионном регулировании на предприятии ОАО «ЛУКОЙЛ»

Представим графически пенсионную систему ОАО «ЛУКОЙЛ» с долевым участием на рисунке 3 [2].



Рис.3. Мониторинг управления пенсионной системой открытого акционерного общества «ЛУКОЙЛ» [2]

Компания и ее дочерние организации финансируют пенсионный план с установленными выплатами, действие которого распространяется на большую часть персонала фирмы. Данные пенсии финансируются исключительно из средств компаний. Один вид пенсионного плана основывается на выслуге лет и размере оклада по состоянию на конец 2003 г., а также на полученных за период работы наградах. Другой вид пенсионного плана основывается на величине заработной платы. Управление активами пенсионного плана компаний и выплату пенсий осуществляет организация «Негосударственный пенсионный фонд «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» [1].

По итогам прошедшего года в долевой корпоративной пенсионной системе приняло участие 40265 работников фирмы. Сумма их личных взносов превысила 398 млн. руб. (см. рис. 4). В среднем размер пенсионного взноса участника составляет около 10 тыс. руб. в год.



Рис.4. Динамика взносов участников долевой системы за 2004 – 2012 гг., млн. руб. [2]

В Таблице 1 подробнее раскроем информацию пенсионного обеспечения открытого акционерного общества «ЛУКОЙЛ», приведем анализ структуры активов инвестиционного портфеля, которым управляет НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ».

Таблица 1

Структура активов инвестиционного портфеля НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» по состоянию на 31 декабря с 2010-2013 гг.

Виды активов	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение
Еврооблигации	-	4 %	8 %	7 %	+ 7 %, с 2011 года появились в портфеле НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»
Российские корпоративные облигации	37 %	28 %	4 %	25 %	- 12 %
Российские муниципальные облигации	2 %	-	-	-	- 2 %, с 2011 г. отсутствуют в портфеле НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»
Депозиты в банках	41 %	44 %	74 %	54 %	+ 13 %
Акции российских эмитентов	5 %	6 %	-	-	- 5 %, с 2012 г. отсутствуют в портфеле НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»
Акции ОАО «ЛУКОЙЛ»	1 %	2 %	-	-	- 1 %, с 2012 г. отсутствуют в портфеле НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»
Акции в инвестиционных фондах	13 %	13 %	11 %	12 %	- 1 %
Денежные средства	-	-	1 %	1 %	+ 1, с 2012 г. появились в активах инвестиционного портфеля

Прочие активы	1 %	3 %	2 %	1 %	-
ИТОГО	100 %	100 %	100 %	100 %	-

Представим графически движение активов инвестиционного портфеля НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» за исследуемый период с 2010 – 2013 гг. (См. Рис. 5).

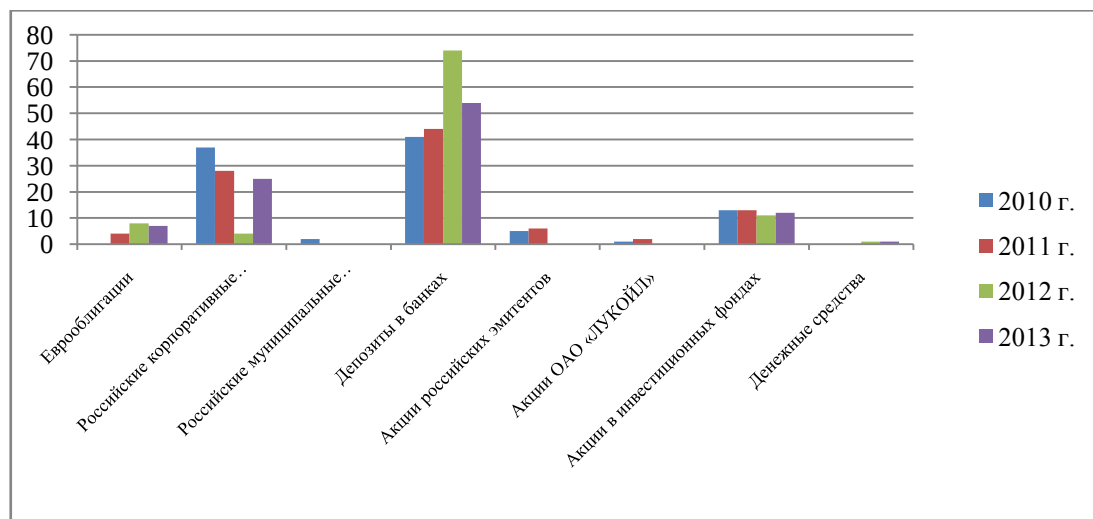


Рис.5. Структура активов инвестиционного портфеля НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» за 2010-2013 гг.

Инвестиционный портфель в основном состоит из депозитов в банках и ценных бумаг с фиксированной доходностью. Ценные бумаги с фиксированной доходностью в основном включают в себя высокодоходные корпоративные облигации с низкой и средней степенью риска. Сроки их погашения варьируются от одного года до трех лет [1].

В результате приведенных исследований, изменение в структуре активов инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда предприятия выглядит следующим образом, из активов вышли российские муниципальные облигации (с 2011 г.), акции российских эмитентов (с 2012 г.), акции ОАО «ЛУКОЙЛ» (с 2012 г.). Появились в инвестиционном портфеле такие активы как еврооблигации (с 2011 г.) и денежные средства (с 2012 г.).

Инвестиционная стратегия НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» предусматривает достижение максимальной инвестиционной доходности при условии гарантирования основной суммы инвестирования.

Стратегия заключается в инвестировании на среднесрочную перспективу при поддержании необходимого уровня ликвидности путем рационального размещения активов. Инвестиционная политика включает в себя правила и ограничения, позволяющие избегать концентрации инвестиций.

Список литературы

1. Официальный сайт нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_243_.html (дата обращения: 24.04.2014 г.).
2. Официальный сайт нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ». Пенсионное обеспечение сотрудников. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_265_.html (дата обращения: 24.04.2014 г.).
3. Официальный сайт нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ». Политика управления персоналом. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/LUKOIL-HR_Policy.pdf (дата обращения: 24.04.2014 г.).

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ

Петрова Ю.И., Свиридова Е.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Конец XVII-начало XVIII в. стали знаменательным временем в истории России. Реформы известного государственного деятеля и предводителя, одаренного и энергичного Петра I, дали возможность одолеть культурную самоизоляцию России (которая, однако, ни разу не была полнейшей), прорубить «окно в Европу», наладить контакты и взаимообмен, приобщиться к общеевропейской культуре и цивилизации.

Петровские реформы, напряжение народных сил, труд всей России посодействовали во многом устранить отсталость страны, сыграли громадную роль в развитии производительных сил державы, ее индустрии и сельского хозяйства, науки и культуры.

В царствование Петра I, открывшее, по сути, историю РФ XVIII в., особой спецификой организации врачебного дела в стране продолжал оставаться государственный характер. Невзирая на проблемы, связанные с проведением масштабных реформ, правительство устремлялось проявлять заботу об охране здоровья своих граждан, для начала военных, расходуя на это определенные суммы из бюджета и управляя всей медициной в стране.

Известно, что в годы царствования Петра I в России были открыты большие военные госпитали - в Москве (1707), Петербурге (1716), Кронштадте (1720), Ревеле (1720), Казани (1722), Астрахани (1725) и прочих населенных пунктах державы. Указом Петра I (1721) магистраты обязывались возводить «земские иждивением гошпитали ради призрения сирых, пациентов и увечных и для самих престарелых людей обоего пола»: вследствие еще при его жизни в стране было создано 10 госпиталей и свыше 500 лазаретов .

Развивавшаяся медицина требовала расширения обеспечения населения медицинскими препаратами. Вследствие этого большое количество внимания уделялось увеличению численности аптек. В Петербурге, Казани, Глухове, Риге и Ревеле в 1706 г. были открыты служебные аптеки, а в некоторых иных городках - гарнизонные. Вместе с этим были предприняты меры к поощрению создания вольных (частных) аптек.[4]

В 1701 г. последовал указ, что любой российский гражданин либо иностранец, который пожелает завести вольную аптеку с разрешения правительства, получит безденежно нужное для этого место и жалованную грамоту на потомственную передачу собственного заведения; таким аптекарям предоставлено было право свободно выписывать все нужные материалы из-за границы. В Москве, в дополнение к 2 служебным, разрешено было открыть еще 8 аптек. А с 1721 г. вольные аптеки начали открываться в Петербурге и прочих губернских городках. Характерно, что и разрешение на открытие аптек, и контроль над их работой входили в сферу интересов страны. Государственной медицине, во-первых, военно-медицинской службе, требовалось больше медицинских работников. Поначалу их вербовали за рубежом.

Чтобы получить собственных, более грамотных докторов, требовалось готовить в стране собственных лекарей, открыв с данной целью специализированные учебные заведения. И в XVIII в., после 1 госпитальной школы в Москве, было открыто еще несколько средних учебных заведений. Учеников госпитальных школ, которые были в равной степени компетентны и в терапии, и в хирургии, направляли сначала в армию и на флот .

Общепризнано, что прогресс экономики и связанные с ним политические и культурные преобразования неминуемо обуславливают необходимость в быстром развитии науки. В числе первых в России была открыта готовившая лекарей медико-хирургическая (госпитальная) школа.

Необходимо выделить, что данная школа представляла собой сознательно новый вид высших медицинских учебных заведений. Главное состоит в том, что, в отличие от существовавшей в XVII в. врачебной школы Аптекарского приказа, и первая, и все иные отечественные медико-хирургические средние учебные заведения создавались исключительно на базе больших лечебных учреждений - госпиталей, отчего первое время они и именовались «госпитальными».

С самого же начала учреждение наибольших, генеральных (то есть учебных) госпиталей преследовало двоякую цель - излечение пациентов и преподавание медицины. [3]

Создаваемые в России госпитальные средние учебные заведения принципиально выделялись и от существовавших в Западной Европе медицинских учебных заведений - медицинских факультетов институтов. Как

известно, их выпускники - лекари терапевтического профиля - получали в основном теоретическое образование. В противоположность им доктора, не имевшие университетского медицинского образования, получали фактическую подготовку по методу «ремесленного ученичества» и являлись медиками 2 вида. Но жизнь демонстрировала - и сначала XVIII в. это становилось все более явным, - что лекари обязаны быть как следует, подготовлены как по внутренней медицине, так и по хирургии.

В РФ, где никогда не было свойственного Западной Европе антагонизма между докторами и хирургами, с самого начала высшего медицинского образования начали готовить лекарей, в равной степени компетентных и в хирургии, и во внутренних заболеваниях. Начало высшему медицинскому образованию было положено в Москве.

25 мая 1706 г. был опубликован указ Петра I об организации Московского госпиталя. Сначала для госпиталя были построены несколько деревянных двухэтажных флигелей. Помещения госпиталя окружал сад, в котором разводились лекарственные растения. 21 ноября 1707 г. госпиталь был открыт, сюда стали принимать пациентов для лечения.

В тоже время начала работать первая в стране Московская госпитальная (медико-хирургическая) школа, приступили к занятиям ее первые учащиеся. На содержание госпиталя и школы Монастырский приказ (а позже сменивший его Святейший Синод) расходовали часть средств, получаемых духовенством от монастырских вотчин, от сборов с «венечных памятей», от «лазаретных средств», от «штрафных средств».

В начале XIX в. формируются первые научные медицинские школы: анатомическая (П. А. Загорский), хирургические (И. Ф. Буш, Е. О. Мухин, И. В. Буяльский), терапевтические (М. Я. Мудров, И. Е. Дядьковский). Н. И. Пирогов создает топографическую анатомию и военно-полевую хирургию, в которой выдвинул положение о значимости организации врачебной помощи в период боевых действий, выделил исключительно высокую роль предупредительной медицины. Н. И. Пирогов первый раз во всем мире в военно-полевых условиях использовал для наркоза этиловый эфир (1847 г.), придумал большое количество методов своевременного лечения, являющихся и в настоящее время традиционными, первым в стране применял на войне женский труд (1853 г.).

В советский период и врачебная практика, и фармацевтическая работа регламентировались общепризнанными мерками Гражданского кодекса РСФСР, Уголовного кодекса РСФСР, несколькими отраслевыми законами и подзаконными актами, а также указами Министерства здравоохранения РСФСР и СССР.[1]

Следует отметить, что, невзирая на неоспоримую значимость в жизни прогрессивного общества правового регулирования здоровья людей, законодательное обеспечение гражданского права на здоровье до 1990 г. в РФ было очень ограниченным. Почти что все законодательство в данной сфере исчерпывалось «Основами законодательства СССР и союзных республик о здравоохранении» (1961 г.) и Законом РСФСР «О здравоохранении» (1971 г.), принятым согласно с вышеуказанными основами.

Период перехода к новой экономической формации (конец 80-х – начало 90-х годов XX в.) характеризуется интенсивной работой по осмыслению деятельности множества общественных институтов общества, тесно связанных с правотворческим действием. В начале ноября 1991 года законодательный орган страны принял Постановление о «Декларации прав и свобод человека и гражданина», суть которого сводилась к принятию «Декларации» и приведению отечественного законодательства в соответствие с положениями данной «Декларации». Она стала одним из главных составляющих Конституции РФ 1993 года и составила главное содержание ее II главы (ст. 17–64).

В заключении стоит отметить, что в ходе перехода РФ к рыночной экономике сложилась новая отраслевая экономика здравоохранения. Зарождение новой научной дисциплины - экономики здравоохранения обусловлено :

- формированием здравоохранения как главной сектора экономики народного хозяйства, что связано с подъемом спроса на медицинские сервисы;
- потребностью разумного планирования и успешного применения материальных, трудовых и экономических средств здравоохранения, как ресурсоемкой сектора экономики народного хозяйства;
- определенным местом здравоохранения в системе общественного производства как ресурсосберегающей сектора экономики;
- повышением экономической значимости системы здравоохранения в сохранении и укреплении здоровья населения, что приносит очень большой экономический результат.

Список литературы

1. Общественное здоровье и здравоохранение. Учебник Общественное здоровье и здравоохранение. Учебник для вузов / Под ред. Ю. П. Лисицына. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 668 с.
2. Улумбекова Г.Э. Как отвечает законопроект «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» на вызовы системе здравоохранения: аналитическая справка. – М., 2011. – 104 с.

3. Татарников М.А. Реформа здравоохранения в Российской Федерации: проблемы и перспективы их решения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 336 с.
4. <http://pharmappractice.ru/64310> - Система здравоохранения Российской Федерации: итоги, проблемы, вызовы и пути решения

СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ВУЗЕ

Самара О.Л.

Дальневосточный Федеральный Университет, г.Владивосток

Известно, что управление качеством – процесс не случайный, он должен подвергаться тщательному планированию, к нему необходимо подходить системно, активно применяя стратегическое планирование как одну из основ TQM. Наличие в вузе стратегии развития определено требованиями Стандартов и директив ENQA, стандартами ИСО серии 9000, а также требованиями государственных органов по лицензированию и государственной аккредитации образовательных организаций.

Первый из 14 пунктов известного ученого и автора многочисленных работ в области управления качеством Эдварда Деминга гласит: создайте постоянство цели. Этого можно достигнуть только в пределах контекста корпоративной стратегии. Основа корпоративной стратегии это понятие ориентации на потребителя. И стратегическое видение здесь – один из самых основных факторов успеха для вуза. Инструменты, используемые при этом для постановки миссии, целей и анализа довольно легко применимы, их результаты фокусируются на корпоративном процессе мышления (Рисунок 1).

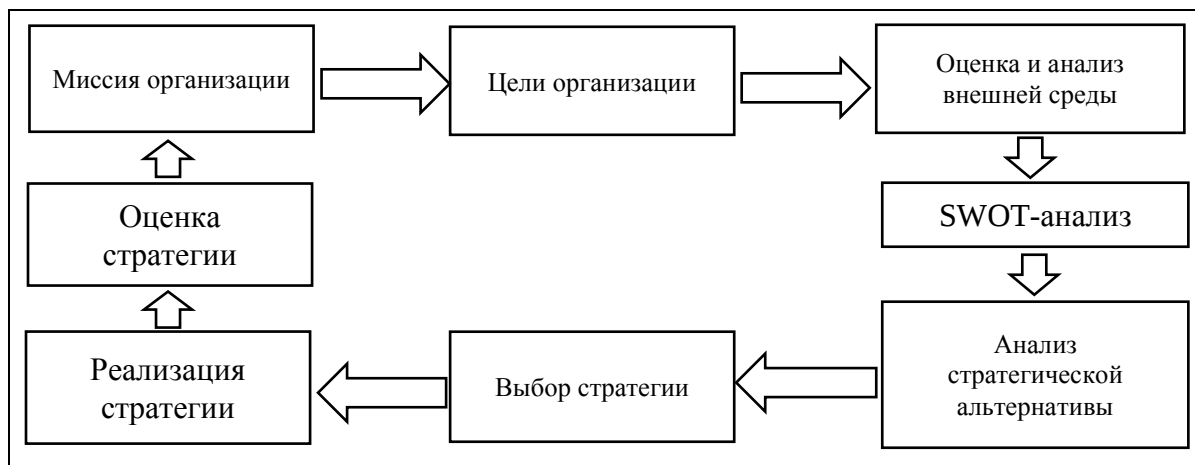


Рис.1. Процесс стратегического планирования

Таким образом, рисунок 1 в общих чертах показывает возможную последовательность планирования, которая может быть принята учебным заведением для создания и реализации стратегии.

Миссия тесно связана с концепцией организации и обеспечивает четкое направление развития для настоящего и будущего. Однако если сформулированная миссия подтверждается действиями, поддерживается, а организация разработала долгосрочные стратегии качества и выразила их в целях, эти цели и отображаются в миссии. Формулировка миссии, на наш взгляд, должна демонстрировать приверженность к повышению качества, заявлять о долгосрочных целях организации и быть сосредоточена на потребителях.

Цели организации – есть принципы, через которые она работает и стремится достигнуть очерченных в миссии высот и своего видения будущего. Цели должны быть конкретными, ориентированными во времени, долгосрочными и краткосрочными, но главное, они должны быть достижимыми.

Одним из первых этапов стратегического планирования является стратегический анализ, который включает анализ факторов внешней среды косвенного воздействия (макросреды предприятия), анализ факторов внешней среды прямого воздействия (микросреды предприятия), анализ потенциала организации и SWOT-анализ (анализ угроз и возможностей). SWOT-анализ является обязательным инструментом стратегического планирования в образовательном учреждении, так как он может объединить в одной процедуре аналитические оценки и выбор стратегии. Цель осуществления SWOT- анализа состоит в том, чтобы максимизировать преимущества, минимизировать слабые места, уменьшить угрозы и основываться на возможностях.

Осуществить анализ стратегических альтернатив можно, применив матрицу А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, основанную на выборе варианта стратегии в соответствии с динамикой роста рынка и конкурентной позиции вуза. Выбор конкретной стратегической альтернативы должен осуществляться на основе оценок возможностей и рисков, при этом могут применяться различные методы, например:

- метод «мозгового штурма» (коллективная генерация идей, оценка стратегий развития),
- метод Дельфи (проведение анкетирования и формирования диапазона мнений экспертов по поводу выбора оптимальной стратегии развития организации);
- аналитико-иерархическое прогнозирование (выбор альтернативного варианта действий с управлением целей, сценариев развития, условий деятельности организации, расходов на осуществление мероприятий). Основным критерием оценки обоснованной стратегической альтернативы является возможность достижения с ее помощью целей организации.

В конкурентной среде образовательных услуг стратегическому планированию уделяется большое значение. Существует выбор из трех типовых маркетинговых стратегий, направленных на повышение конкурентоспособности, которые предложил М. Портер. Им может следовать любое образовательное учреждение (Табл.1).

Таблица 1

Маркетинговые стратегии М. Портера и особенности их применения в вузе

Тип стратегии	Характеристика, особенности применения в вузе
Стратегия лидерства за счет экономии на издержках (охват – весь рынок)	Требует от организации самой низкой цены в пределах своего рынка, развивается за счет широкого использования технологий, экономии от масштаба, контроля затрат и др. Преимущества: может сосредоточить ресурсы в тех областях, которые были определены как критически важные для потребителей. Недостатки: технологический прорыв конкурентов, излишнее сосредоточение на снижении издержек и бездействие в отношении других направлений, изменение предпочтения потребителей и уязвимость замыкания в заданной технологии.
Стратегия дифференциации /специализации (охват – весь рынок)	Требует, чтобы вуз имел кардинальные отличия от своих конкурентов. В рамках образования выгодно с точки зрения привлечения большего количества студентов. В этом случае вузы внедряют принципиально новые товары на принципиально новые для них рынки потребителей. Под новыми товарами следует понимать новые образовательные программы (специальности), а под новыми рынками – новые сегменты потребителей. Для технических вузов это внедрение экономических специальностей. Для гуманитарных вузов это расширение спектра гуманитарных специальностей, которые до этого не входили в специализацию вуза.
Стратегия дифференциации через сегментацию рынка, «фокус» (охват – сегмент, ниша)	Означает сосредоточение всех усилий на определенной группе потребителей, типе продукта или географическом рыночном сегменте. С помощью фокусирования образовательное учреждение будет стремиться выстроить свои программы в узком сегменте рынка с учетом его потребностей. Цель – получить конкурентное преимущество. Выбор, осуществляемый вузом при разработке стратегии своего развития, состоит не только в предпочтении одного из указанных подходов, а в их сбалансированном использовании.

Реализация стратегии является критическим процессом, поскольку в случае реального плана приводит образовательное учреждение к успеху. Но случается, что хорошо проработанный стратегический план может «провалиться», если не принять мер по его реализации. Нередки случаи, когда вузы оказываются не в состоянии осуществить выбранную стратегию. В основном это происходит из-за неверно проведенного первоначального анализа или непредвиденных изменений во внешней среде. Также негативно влияет недостаточное вовлечение в реализацию стратегии и внутреннего потенциала.

Необходим тщательно разработанный план действий по реализации стратегии, предусматривающий обеспечение всеми необходимыми ресурсами. В этом существенную помощь оказывает грамотно разработанная

Политика в области качества. Важно, чтобы у высшего учебного заведения была четко сформулированная политика в области качества. Если учреждение работает по системе ISO 9000, эта политика является неоспоримым требованием и тесно увязывается со стратегией вуза, по ней можно судить, какое место занимает или стремится занять вуз среди аналогичных организаций.

Оценка и контроль реализации стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед вузом.

Стратегический контроль сфокусирован на выяснении того, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятую стратегию, и приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей. На этапе оценки и контроля стратегии обеспечивается обратная связь между процессом достижения целей, предусмотренных стратегическим планом, и собственно самими целями. Главная задача такого контроля – выяснить, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей и миссии вуза.

Таким образом, стратегическое планирование играет основную роль в составлении долгосрочных приоритетов. Без стратегии и системного подхода к планированию вуз не может быть уверенным, что он сможет наилучшим образом использовать и развивать свои возможности.

Список литературы

1. А.П. Егоршин, Е.Ю. Горбунова Журнал "Регионология" №1 2008, Диагностика и стратегическое планирование вуза [Электронный источник] код доступа: <http://regionsar.ru/node/24?page=0,0>
2. Арутюнова Д.В., Стратегический менеджмент / Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
3. Екшикеев Т. К. Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009 / Конкурентные стратегии ВУЗа [Электронный источник] код доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2759>
4. Левшина В.В. Система качества вуза Издательство: Инфра-М Серия: Научная мысль, 2013
5. Стратегия вуза: маркетинговый аспект [Электронный источник] код доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/ihe_strategy.htm
6. Федулова Л.И. Менеджмент организаций [Электронный источник] код доступа: <http://uchebnikionline.ru/menedgmnent/menedzhmentorganizatsiy-fedulova/menedzhmentorganizatsiy-fedulova>

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЁР – АНО ВПО ОМСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ



Омский экономический институт, как учебное заведение, основан в 1943 году, который был годом испытаний нашего государства на прочность, на выживаемость. Когда перед страной встала задача обеспечения фронта продовольствием, она частично легла на плечи потребкооперации. Тогда и было основано новое учебное заведение для подготовки кадров.

Именно этот факт заложил на долгие времена основу ответственности педагогического коллектива, отзывчивости и сопричастности его к потребностям и нуждам народа,

востребованности нашего учебного заведения жизнью.

Первый период становления и развития был связан с уровнем начального профессионального образования, когда учебное заведение работало в форме торгово-кооперативной школы и профессионального училища.

В 1963 году наступает новый этап в развитии – учебное заведение выходит на уровень среднего профессионального образования и становится техникумом. Этот этап продолжается более тридцати лет, которые были в основном, годами стабильной работы, укоренения коллективных традиций, обретения высокого авторитета среди тех работодателей, которые принимали на работу выпускников нашего учебного заведения.

Как и для всей страны, в 1992 году наступили годы испытаний. Учредитель отказал в финансировании и техникум преобразуется в колледж, а в 1997 году окончательно становится самостоятельным, приняв форму автономной некоммерческой организации.

В 2000 году – новый шаг в развитии: учебное заведение становится институтом. Институт начал свою жизнь на рубеже тысячелетий. Коллективу предстояло не просто подняться на новый уровень образовательного процесса, состояния материальной базы, расширения информационных ресурсов и компьютеризации – нужно было заложить новую корпоративную культуру, без которой нет вуза. Современное общество нуждается в профессионалах, чье мышление не ограничено только специальными знаниями, а имеет компетентностную и духовно-нравственную основу. Для достижения этих всеобщих целей был разработан План устойчивого развития, который включал поэтапную стратегию развития вуза.

На первую государственную аккредитацию в 2005 году коллектив института выходил уже окрепшим, хорошо знающими, чего он хочет и как этого добиться.

В последующие годы качество роста переместилось, в основном, на научный потенциал. В 2006 году институт стал переходить на двухуровневую систему образования – магистратуру и бакалавриат.

В 2007 году состоялось открытие аспирантуры, создание научно-исследовательского центра и эколого-биологической станции, чуть позже произошла аккредитация ученого совета и материально-техническое благосостояние вуза получило окончательное завершение – институт стал хозяином земли, на которой находится.

В 2009-м году начавшийся экономический кризис усугубил неблагоприятное воздействие демографических условий. Тем не менее, на фоне преодоления кризиса в 2010 году вуз открыл объединенный диссертационный совет и вышел на повторную аккредитацию, а в начале 2011 года была получена бессрочная лицензия, что является свидетельством того, что институт обладает большим запасом прочности на долгие годы.

Наш институт много и очень заинтересованно занимается трудоустройством выпускников, и старается потом следить за тем, как у них получается профессиональный рост, складывается карьера, есть ли отдача от тех знаний, умений и навыков, которые они получили.

По тем данным, которыми располагает Ассоциация выпускников Омского экономического института, подготовленные вузом специалисты работают в органах государственной и муниципальной власти, в крупных частных корпорациях, в фирмах сферы финансовых, юридических, торгово-посреднических услуг, в том числе на должностях ведущих специалистов и руководителей, в судах разной юрисдикции. Речь идет не только о Российской Федерации, но и сопредельных государствах.

Выпускники института востребованы не только в Омской области, но и за ее пределами. Они успешно трудятся в организациях и учреждениях Новосибирской, Тюменской, Ростовской, Курганской областей, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Хабаровского края, а также республики Бурятия, Саха-Якутия, Коми, Казахстана и Узбекистана.

Работодатели отмечают, что выпускники ОмЭИ имеют высокий уровень теоретической и практической подготовки, хорошо адаптируются к производственным условиям и успешно выполняют свои должностные обязанности. В адрес института постоянно поступают благодарственные письма и отзывы с баз практик.

Деканаты факультетов постоянно проводят мониторинг профессиональной карьеры выпускников на рынке труда, организуют встречи с работодателями, оказывают содействие в трудоустройстве и стажировке выпускников, поводят поиск организаций по профилю подготовки выпускников.

Для расширения возможности трудоустройства выпускники проходят подготовку по дополнительным образовательным программам факультета ДПО ОмЭИ, получая специальные знания, умения, навыки.

Основные направления развития вуза определены на десятилетия вперед в новом, принятом в 2010 году Стратегическом плане развития, важнейшей частью которого является обеспечение студенческого самоуправления, приобщение студентов к участию в научном студенческом обществе, совершенствование культурно-воспитательной деятельности и внедрение здорового образа жизни.

Все это вместе и составляет потенциал развития, который позволяет институту уверенно смотреть в будущее.

Информация предоставлена - www.omeconom.ru

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД

Март 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2014г.

Апрель 2014г.

Международная межвузовская научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2014г.

Май 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2014г.

Июнь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2014г.

Июль 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2014г.

Август 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике»**, г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2014г.

Сентябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2014г.

Октябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2014г.

Ноябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента»**, г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2014г.

Декабрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2015г.

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

Информационный партнёр - АНО ВПО Омский экономический институт



ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции

**г. Омск
2014 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 12.05.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 20,0.
Тираж 550 экз. Заказ № 1148.

Отпечатано по заказу НК ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58