

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ



**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ:
ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ**

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

**г. Ростов-на-Дону
2014г.**

УДК 33(06)
ББК 65я43

Экономика и менеджмент: от теории к практике/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2014. 193 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бобыль В.В., д.э.н., профессор Булгучев М.Х., 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., д.э.н., доцент Миролубова А.А., к.э.н., доцент Мошкин И.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 «Экономика и менеджмент: от теории к практике» (г. Ростов-на-Дону) 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.

© ИЦРОН, 2014 г.
© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	7
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Лиференко Ю.В.	7
СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО И ДОСТИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНСЕНСУСА	
Теплов Г.В.	10

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	15
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Шведова С.А.	15
ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Девяткин А.Г.	16
ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	
Дуплинская Е.Б., Селиванов К.С.	18
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК СЛОЖНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	
Король С.П., Хлюстова И.И.	21
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ СТРОИТЕЛЬСТВА	
Король С.П., Щедрина В.Л.	23
МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ДФО	
Нефёдов А.С., Шалаева Н.И.	25
МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	
Сафронова Ю.В.	28
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МЯСНОГО КОНЕВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ МО «БЯРИЙИНСКИЙ НАСЛЕГ» УСТЬ-АЛДАНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	
Лазарева А.К.	31
ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ	
Минаева Т.С.	33
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ В ПЛАНИРОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ И ИХ КОМПЛЕКСОВ	
Король С.П.	35
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»	
Тришкина Н.И., Митрошина Е.М.	36
ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К МЕДИЦИНСКИМ ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	
Гаджимахадова Л.М., Эседова Г.С.	39
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ	
Кесян С.В.	41
РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ	
Морозова Т.Ю., Фаградян А.А.	45
РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА АПК ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	
Князькина А.А.	52
РОЛЬ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В ЗАО «ГОРОДИЩЕ»	
Долганов В.О.	53
РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ	
Горлов А.В.	56
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ	
Власенко М.Н.	59
ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ АПК	
Кесян С.В.	62
ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
Алданиязов К.Н.	64

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	68
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЕ Цуканова Н.Е., Сусликова О.А.	68
ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ВЫБОРУ ОБЪЕМОВ ДЕРОЗИТНЫХ И КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКЛАМУ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ Шекина Н.В.	70
МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЭМЕРДЖЕНТНОСТИ ЕЕ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ Овечьян Е.С.	73
О ВЛИЯНИИ БЫСТРОДЕЙСТВИЯ АЛГОРИТМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ АКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ Трушанина О.Ю.	76
ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА Колесникова Е.А.	79
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Васильева А.С.	82
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В РОССИИ В 2014 – 2016 ГОДАХ Толкачева К.С.	84
РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Павлова И.А.	88
СИСТЕМА И СУБЪЕКТЫ КРЕДИТНОГО РИСКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Пасхина Е.И.	90
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОГО ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕГ Продолятченко П.А.	93
ЭЛЕМЕНТЫ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО КРЕДИТНОГО ИНСТИТУТА Маганов В.В.	96

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	100
АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ Литвинюк Н.Н.	100
АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕРКИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ Коваленко А.А.	102
КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА ПО УРОВНЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Чимитдоржиева Е.Ц., Чепик А.Е.	104
МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ Подгузова К.В.	107
НЕОБХОДИМОСТЬ И РОЛЬ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРИ РАССМОТРЕНИИ УГОЛОВНЫХ И ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ Пучкова Е.М.	109
ОСНОВНЫЕ ШАГИ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СОГЛАСНО МСФО Лёвкина В.В., Лёвкина Е.В.	113
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ И НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВУЗОВ Гаджиев Н.Г.	115
ПОРЯДОК УЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ Корзоватых Ж.М.	117

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	119
ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ, КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ Солдатова А.П., Солдатова Л.И.	119

СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	122
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	122
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЙ	
Родина Ю.В.	122
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	124
ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ	
Огай О.А.	124
ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Чечина О.С.	129
ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Томасова Д.А.	131
СОВРЕМЕННЫЙ ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОЛОГА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ К ВОЛОНТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДЕ ТОМСКЕ	
Игнатьева А.В.	143
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	145
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	145
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	146
НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	
Кустов А.А., Грязнов В.В.	146
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В НАУЧНО- ПРОИЗВОДСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В СОВРЕМЕННОМ РАСТЕНИЕВОДСТВЕ	
Кувшинова А.А.	151
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	153
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	153
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	153
СОПОСТАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОВ ЛЕГАЛЬНОЙ И ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА	
Туаев В.О.	153
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	156
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	156
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	156
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	156

СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	156
УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Базык Е.Ф.	156
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	163
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АЛГОРИТМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ	
В СУБЪЕКТАХ РФ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	
Чеснокова Л.А., Яшина Н.И.	163
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	165
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА	
ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Ильина Е.А.	165
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	167
ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕСТО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	
ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ)	
Судакова Е.С.	167
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	170
СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	170
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	
Диев О.Г., Власова А.С.	170
ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ	
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Орехов В.И., Орехова Т.Р., Власов А.А.	173
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ В АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Ситников Н.П.	176
РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ - БУЛГУЧЕВ МУРАТ ХАМЗАТОВИЧ.....	179
ЭКОНОМИСТ-УНИВЕРСАЛ НА КАВКАЗЕ. ЮБИЛЕЙНЫЙ ВЫПУСК. СБОРНИК СТИХОВ	
Булгучев М.Х.	181
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД.....	192

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Лиференко Ю.В.

Тверской филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, г.Тверь

В статье рассматривается проблема управления экономикой: регулирования общественно необходимы Фх пропорций воспроизводства. Суть проблемы состоит в том, что современная экономика является рыночной, но с участием государства в управлении экономикой (смешанная экономика). Непременным атрибутом рыночной экономики является конкуренция. Степень свободы конкуренции существенно влияет на указанные выше процессы. Автор на основе истории происхождения смешанной экономики показывает, что необходимо сегодня учитывать ее уроки. В частности показано, что монополии и их господство в важнейших отраслях народного хозяйства в свое время уничтожили окончательно классическую рыночную экономику. Вместе с ней исчез и наилучший исторически известный механизм регулирования экономики. Сегодня монополии «делают» то же самое с современной экономикой. Поэтому автор настаивает на том, чтобы с ними велась ожесточенная борьба. Особенно это касается России.

В странах развитого капитализма с примерно начала 70-х годов 18 века до начала 70-х годов 19 века, т.е. приблизительно 100 лет, существовал общественный строй (экономическая система), который назывался капитализмом свободной конкуренции или классическим капитализмом. В этой экономической системе единственным регулятором экономики, как известно, был стихийный рыночный механизм, основанный на свободном колебании рыночных цен, которые были индикатором соответствия производства потребностям (равенства спроса и предложения), с их помощью поддерживались правильные, объективно необходимые пропорции общественного производства. Считается, что рыночный стихийный механизм саморегулирования экономики является наилучшим по сравнению с другими механизмами и способами регулирования экономики на макроуровне. Конечно, в такой системе постоянно наблюдались отклонения от общественно необходимых пропорций воспроизводства. Но эти отклонения были, во-первых, незначительными, во-вторых, кратковременными. Здесь не могли сложиться условия для огромных диспропорций (перепроизводства или недопроизводства отдельных групп продуктов, т.е. накопления диспропорций, позднее выливавшиеся в экономические кризисы), которые приводили к бесполезной растрате экономических ресурсов, торможению развития, ухудшению жизни граждан. Нельзя утверждать, что классический капитализм есть идеальная экономическая система, в частности из-за того, что она неизменно порождает «провалы рынка», но в части регулирования ей нет равных.

Единственным ограничением, неременным условием существования стихийного рыночного саморегулирования является свободная (совершенная) конкуренция: если отсутствует или ограничена свобода конкуренции, названный механизм регулирования перестает «работать». Когда подавляется свободная конкуренция, тогда рыночные цены становятся жесткими, неизменными, а, следовательно, неинформационными, тогда «не работает и управляющее устройство» - автоматический механизм рыночного регулирования. И если он единственный (а как мы уже заметили, что в рыночной экономике он и является единственным), то экономика остается без регулятора. Но любой живой организм без регулятора погибает. Именно это и случилось с рыночной экономикой. Она в конце 19 века начала «загнивать» и к началу 20 века безвозвратно погибла. Причиной «загнивания» и гибели рыночной экономики оказались, понятно, капиталистические монополии. Они подавляют рыночную конкуренцию, вместе с ней свободное колебание рыночных цен и рыночный механизм регулирования. На вопрос о том, возможно ли восстановление рыночного механизма регулирования в том виде, каком он существовал при свободной конкуренции, следует ответить отрицательно, так как свободная конкуренция уже никогда не восстановится. Поскольку конкурентоспособность разных рыночных субъектов всегда различна, постольку в конкуренции побеждает сильнейший, то он и становится, в конце концов, монополистом. Отсюда следует, что монополизация экономики неизбежна. Поэтому уничтожение конкуренции и рыночного механизма регулирования, а вместе с этим самой чисто рыночной экономики также неизбежны. Однако история показала, что рыночный механизм может достаточно успешно работать и в условиях отсутствия свободной конкуренции. Он довольно живуч и может приспосабливаться к условиям несовершенной конкуренции, т.е. к существованию рядом с собой элементов монополии, но только в том случае, если монополии не господствуют, а подавляются. И

чем меньше монополий и чем свободней конкуренция, тем лучше работает рыночный механизм. Забегая вперед, следует отметить, что это в полной мере касается государственного регулирования. Излишнее вмешательство в отношении экономических субъектов на рынке – негативный фактор функционирования экономической системы.

Чтобы сохранить экономику и жизнь от последствий великой депрессии нужно было коренным, революционным образом изменить ситуацию, найти положительный выход. Для этого были возможны два варианта дальнейшего развития событий. Первый – менять рыночную систему на нерыночную (что и было сделано в СССР и в ряде других стран социализма и, соответственно, рыночный регулятор на нерыночный регулятор). Второй – сохраняя в основном рыночную основу экономики, усовершенствовать регулятор экономики. По данному пути пошли большинство стран, в основном развитых стран капитализма. Была создана смешанная система, в которой основу составляли рыночные отношения, и в которой благодаря борьбе с монополиями и освобождению в определенной мере конкуренции частично был восстановлен рыночный регулятор. Кроме того с целью улучшения процесса регулирования экономики был создан дополнительный к рынку, искусственный регулятор – государственное регулирование экономики (ГРЭ).

В чем состоит основное качественное отличие естественного (хотя и стихийного) рыночного регулирования от искусственного, государственного? Очевидно в том, что автоматическое рыночное регулирование основано на объективных экономических законах, не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому можно сказать, что такого рода регулирование «не ошибается» и результатом является нормальное прогрессивное развитие общества. В отличие от рыночного регулирования ГРЭ осуществляется сознательно и поэтому субъективно. Отдельные люди, лучшие руководители, даже если и хорошо знают экономическую теорию, не могут и никогда не смогут применить ее на практике: слишком далеки теория и практика, экономические законы и формы их проявления в жизни. Поэтому любые мысли и субъективные действия в подавляющем большинстве случаев будут в большей или меньшей степени далеки от объективной необходимости. И чем более далеки руководители государства от знания экономической теории, тем больше ошибок и больше бед они принесут обществу. Это усугубляется еще и тем, что наука «Экономика», и особенно «Макроэкономика» находится еще в младенческом возрасте и «мало что знает» о сущности и формах проявления объективных экономических законов.

Возникает естественный вопрос, что в этой ситуации делать, чтобы улучшить управляемость экономикой, приближения управляющих команд к требованиям объективной необходимости? Как уменьшить число ошибочных решений на всех уровнях государственного управления, а так же сделать экономику правильно управляемой? На этом пути видятся два основных пути решения большинства проблем современного общества, особенно в России. *Первый* – ликвидация господства монополий. *Второй* – замена значительной части государственного сознательного (ручного) управления автоматическим рыночным регулированием.

Оба эти направления развития и совершенствования современной экономической системы связаны с возникновением новой структуры современного общества по сравнению с классическим капитализмом. Чисто рыночная система, характерная для первой половины 19 века, представляла собой однородную монолитную систему отношений с единым стихийно отлаженным регулятором. В период монополистического капитализма (последняя четверть 19 века – 1933 год, когда начался «новый курс Рузвельта») образовался второй, искусственный регулятор экономики – капиталистические монополии, который был уже сознательным, субъективным, который подавил стихийный рыночный механизм регулирования и тысячекратно ухудшил систему экономического регулирования, вплоть до гибели рыночной экономики. Экономика монополистического капитализма превратилась из монолитной устойчивой системы в двухчастную, двухблочную систему: с одной стороны, это были подавленные остатки рыночной системы, с другой, это монополистический блок, который дестабилизировал экономику, уничтожил ее. Назвать такую совокупность отношений системой представляется неправильным, так как эти две части не были звеньями одной цепи отношений, хотя и существовали и существуют и сейчас наряду друг с другом, взаимно не обуславливая друг друга несмотря на то, что рыночная конкуренция является причиной образования и распространения монополий.

Современная экономическая система, «смешанная система» состоит уже из трех частей (блоков): трансформированная рыночная часть, которая остается основой экономики (почему по существу смешанную экономику называют по традиции рыночной); монополичный блок экономики; государство как экономический субъект при сохранении им прежних, традиционных административно-политических функций. «Внедрение» государства в экономику понадобилось, как известно, для сохранения капитализма, постоянно подтачиваемого монополиями. Монополии и государства здесь выполняют нерыночные функции в смешанной (рыночно-нерыночной) экономике. Государство в этой системе предназначено для сохранения и поддержание в более или менее рабочем состоянии рыночную основу экономики. Поэтому при определении круга обязанностей государства в современной экономике нужно исходить именно из подсобной роли государства, во-первых, как

«хранителя» и «восстановителя» рыночных экономических отношений в противостоянии монополиям. Во-вторых, подсобная роль государства в рыночной экономике предполагает как обязательный элемент отношений государства и экономики – минимизацию вмешательства государства в рыночную экономику. Борьба с излишней ролью государства в экономических отношениях должны строиться в основном на развитии стихийного рынка, что должно значительно улучшить функционирование современной экономики и значительно сократить число и уменьшить последствия ошибок госчиновников, «провалов государства».

Примеров нерациональных действий чиновников и так называемых «эффективных менеджеров» всех рангов в нашей стране не счесть. Вот один из последних. Так, в газете «Аргументы недели» №26 2014 г. рассказывается, что по сведениям их источника некий Л.Ставицкий еще в середине 1990-х годов вошел в солнцевскую организованную преступную группировку и с тех пор подвигался во власти как один из «легализованных бойцов» этой ОПГ: был замминистра строительства Московской области, мэром Звенигорода. Тогда он совершил ряд преступлений в области строительства, «отмывания» денег, торговле государственной землей. Теперь он, первый замминистра строительства и ЖКХ РФ и курирует все финансы Минстроя, а это ни много ни мало около 900 млрд. руб. (для сравнения: все расходы госбюджета на 2014 год запланированы в размере около 14 трлн. руб.). Ставленники Ставицкого «не ошиблись: он стал послушным и даже, можно сказать, творческим проводником интересов крупного криминала, чиновничества, высокопоставленных силовиков». [1, 19]Здесь мы явно наблюдаем излишние функции, данные госчиновникам, а в общем смысле, государству. Было бы значительно лучше, если бы этими деньгами (в нашем случае 900 млрд. руб. или частью их) и другими ресурсами (землей или частью ее) распоряжались те, кто их реально заработал и те, кто их использовал бы более бережно и рационально – предпринимательский сектор и граждане (домохозяйства). Да и дело здесь по существу даже и не в том, что в нашем примере чиновник ненаказуемый преступник (хотя таковых, особенно в России немало). Пусть чиновник не взяточник, не вор, а трудолюбивый достопочтенный гражданин, он экономические функции будет выполнять хуже, чем предприниматель, ибо чиновник руководствуется своими или начальственными субъективными идеями, а предприниматель – объективными обстоятельствами.

Естественно, важной сохраняется ставшая уже традиционной функция государства по преодолению «провалов рынка». Соотношение ролей государства и рынка могут быть в общем виде следующие. Государство задает стратегию развития страны, составляет Государственный план социально-экономического развития (подобный тому, который составлялся в СССР), а также экономические методы воздействия на частный бизнес, обеспечивающие выполнение Госплана. Рынок, рыночная часть экономики обеспечивает саморегулирование отношений между субъектами бизнеса для соблюдения общественно необходимых народнохозяйственных пропорций. Высвободившаяся армия чиновников вынуждена будет заниматься производительным, научным и другими видами общественно полезного труда. Одновременно будет уменьшена бюрократия, коррупция и другие, вредные для общества явления.

Не менее трудной является и первая задача – ликвидация капиталистических монополий. Монополии в конце 19 – начале 20 веков уничтожили рыночную экономику, они и сейчас подтачивают рыночные основы современной экономики. Некоторые авторы находят у монополий какие-то положительные черты, связанные с величиной монополистических предприятий и их научных и производственных возможностей. По нашему мнению это натяжка. Размер предприятия, с одной стороны, и монопольное положение на рынке и эгоистическое использование рыночной власти, с другой стороны, совершенно разные категории. Исторически они связаны друг с другом, но теоретически это разные вещи. На самом деле у монополий нет положительных сторон с точки зрения общества в целом. Хорошо известны множество отрицательных последствий наличия монополий в экономике. По нашему мнению и монопольное ценообразование является основной причиной инфляции[2]. Поэтому максимально возможное подавление монополий и монопольных тенденций в экономике всегда будет положительно отражаться на экономике и жизни людей.

Обе названные проблемы (ликвидация монополий и сокращение числа функций государства) очень труднопреодолимы. Но дальнейшее развитие нашего общества без их решения не представляется возможным. Все другие проблемы являются либо частными случаями наших общих проблем, либо второстепенны.

Список литературы

1. Казанцев К. Сказка про голого короля / Аргументы недели, - №26, 17 июля 2014 г. 32стр.
2. Лиференко Ю.В. Теоретические проблемы причин инфляции // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2013, - №1. 16 стр.

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО И ДОСТИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНСЕНСУСА

Теплов Г.В.

Пензенский государственный университет, г.Пенза

Итоги последних десятилетий показывают, что серьезным препятствием выхода на траекторию стабильного устойчивого развития российской социально-экономической системы является неэффективность действия ее институтов. Анализ институциональной системы России, проведенный в предыдущем параграфе, показывает, что для дальнейшего развития социально-экономической системы России необходима модификация институциональной матрицы и ее важнейшего элемента – государства.

Современная модель российского государства предполагает достижение критериев социального государства, обеспечивающего формирование институтов, обладающих необходимыми механизмами согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов. Для ускорения процесса формирования новой модели социального государства в России необходимы:

- повышение качества институтов, налаживание взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества;
- наличие сильного и эффективного государства, оптимизация участия государства в экономических процессах путем выявления сфер, в которых высока эффективность государственного менеджмента и низка эффективность частного бизнеса;
- улучшение делового и инвестиционного климата, ликвидация так называемой оффшорной экономики, при которой 70% российской крупной собственности управляется фактически из-за рубежа, а из экономики и финансовой системы страны утекают значительные объемы необлагаемого налогом капитала;
- расширение частной инициативы и свободной конкуренции;
- изменение социальной структуры российского общества в сторону возрастания доли среднего класса;
- проведение эффективной социальной и экономической политики, введение нормативных (законодательных) и договорных форм повышения заработной платы у работников с низкими ее уровнями, а также выравнивание ее размеров у крайних децильных групп хотя бы до соотношения 1:10, а также поэтапное повышения МРОТ до соотношения 40-50% от средней ее величины; переход на почасовую форму оплаты труда. В социально-ориентированных государствах минимальная часовая оплата составляет 8 долл. Ориентация России на данный уровень оплаты труда должна привести к тому, что при 8-часовом рабочем дне и 20-дневной занятости в месяц минимальный размер оплаты труда должен составить порядка 25600 рублей в месяц. Даже по меркам среднеразвитых стран (Греция, Испания), где работодатель не может платить менее 3 долл. за час работы, он должен составлять не менее 14400 рублей;
- осуществление жесткого контроля за использованием бюджетных средств. Так, на протяжении десятилетий компания «Газпром», в которой государство имеет блокирующий пакет акций, вкладывала средства в непрофильные активы – от конезаводов в Калмыкии до гостиниц и пансионатов в Европе, которые приобретались и создавались, как правило, не в соответствии с неким продуманным планом, а вследствие личных пристрастий ряда руководителей компании и ее дочерних обществ. В настоящее время «Газпром» имеет активы в сферах деятельности, никак не связанных с основным производством: в разработке и использовании новых медицинских методов и технологий (ООО «Экомед»), в производстве большегрузных автомобильных кранов (ОАО «Газпром-кран»), пиломатериалов и столярных изделий (ООО «Форагазпром»), товаров народного потребления – посуды и сувениров (ЗАО «Саракташский фаянс»), обуви (ОАО «Текс»), меховых изделий (ЗАО «Северянка»), строительных материалов (ООО «Завод конструкционного бетона»), в общественном питании (ООО «Баштрансгазторг») и др.[8];
- выработка норм соотношения уровней доходов собственников и рядовых работников компаний, ориентирующихся на показатели социально-ориентированных государств и обеспечивающих преодоление существующего колоссального разрыва между ними в современных условиях, сокращение размеров дивидендов и бонусов менеджеров высшего и среднего звена и увеличение доли прибыли, направляемой на развитие производства;
- обеспечение высокого уровня человеческого капитала, привлечение талантливой молодежи в сферу его формирования и развития за счет повышения социального статуса работников социальной сферы, в

первую очередь, увеличения их зарплаты, обеспечение качественного образования и квалифицированной медицинской помощи для всех слоев населения в любых территориальных структурах. «Государство должно приблизить максимальное число социальных учреждений к уровню, который сейчас характерен для немногих»[4, с. 63)].

- преодоление коррупционной составляющей доходов различных социальных групп: чиновников, монополистов, собственников крупных компаний, работников социальной сферы. Согласно ежегодному списку Transparency наименее и наиболее коррумпированных стран Россия в 2012 г. занимает 127 позицию среди 175 стран, находясь между Бангладеш и Пакистаном [7];
- создание инновационной экономики, обеспечение условий для переориентации финансовых потоков, направление инвестиций в сферы, обеспечивающие инновационное развитие, отказ от финансирования зарубежных спортивных команд, иностранных компаний, от приобретения бесцельного количества земельных участков, вилл, коттеджей, яхт и т.д. «По информации российской и итальянской деловой прессы Газпром может приобрести 25–30% акций футбольного клуба Милан за 150–180 млн. евро. Милан принадлежит премьер-министру Италии Сильвио Берлускони. Однако, это не частные деньги олигарха, это деньги компании, которая контролируется российским правительством». Вместе с тем налоговая нагрузка Газпрома является более мягкой по сравнению с другими компаниями, например, нефтяных. Прибыль, полученную от экономии на налогах, менеджмент Газпрома решил направить на инвестиции в итальянский футбол, в то время как уровень доходов бюджетников и пенсионеров в России отстает от уровня доходов итальянских коллег, а доходы государства от дивидендов по пакету акций в Газпроме явно сократятся[9)].

Важнейшей задачей институциональных преобразований является формирование равных партнерских отношений между гражданским обществом и властью. Опыт 13 стран, обеспечивших темпы экономического роста не менее 7% в течение 30 лет и более, показал, что одним из важнейших факторов успешной реализации стратегии развития является «фундаментальный компромисс между настоящим и будущим» [5, с. 19-20)]. Среди указанных стран Гонконг, Китай, Республика Корея, Япония и др. Данный компромисс возможен благодаря национальному консенсусу по поводу целей долгосрочного развития, механизмы поиска которого представляют собой форму социального контракта – общественного договора между властью и гражданским обществом[3, с. 65-73)]. А. Аузан трактует «социальный контракт как обмен ожиданиями по поводу содержания и применения конституционных правил», который структурирует предложение и спрос общественных благ. «Предложение государства» как организации, обеспечивающей производство общественных благ, определяется характером политического устройства, а «спрос на государство» – качеством социального капитала, способностью людей самостоятельно приобретать общественные блага[3, с. 67)]. Консенсус возможен при наличии действенных институтов гражданского общества, способных в условиях переговорного процесса, с одной стороны, отстаивать интересы хозяйствующих субъектов, а с другой, принимать во внимание различные факторы, влияющие на процесс развития, и уметь оценивать перспективы выбора различных вариантов движения.

В разных странах использовались различные варианты механизма достижения консенсуса (см.Табл. 1).

Национальный консенсус – одна из форм согласования экономических интересов, достижение которого требует объединение усилий всех договаривающихся сторон. Результат договоренности проявляется через направления государственной экономической и социальной политики, модели поведения хозяйствующих субъектов.

В России идет процесс формирования институциональных структур, которые смогут обеспечить достижение национального консенсуса, выработать социальный контракт, позволяющий достичь согласование экономических интересов хозяйствующих субъектов благодаря институциональным механизмам.

Таблица 1

Механизмы достижения национального консенсуса[3, с. 68-69)].

Содержание механизма	Форма реализации механизма	Условия реализации механизма
Пакт между партиями	Пакт Монклоа, Испания (1997 г.), зафиксировавший обязательства основных политических сил в области экономики и политики. Арбитр – король Испании	- активная политическая конкуренция; - наличие авторитетного арбитра
Соглашение общественных сил	Ирландское социальное партнерство, обеспечивающее заключение трехстороннего	- парламентская республика, где возможны частые

	соглашения между конгрессом профсоюзов, федерацией работодателей и правительством по условиям и оплаты труда, стимулированию занятости, разрешению трудовых споров и др. актуальным социальным проблемам	смены правительства; - наличие негосударственных субъектов, обладающих переговорной силой - неполитические институты согласования условий договора: профсоюзы, союзы работодателей
Независимое правительственное агентство	Австралийское независимое правительственное агентство (1998 г.), цель которого сохранение долгосрочного курса социально-экономического развития страны в условиях регулярной смены правительства и обеспечение обратной связи со стороны бизнеса и населения для реагирования на изменяющиеся условия	- активные субъекты гражданского общества; - возможность организации коллективных действий для участия в решении актуальных вопросов развития
Многосторонняя координация для использования рентного ресурса	Пакт между главой государства и основными трайбами, представленными в парламенте, относительно разработки алмазов, позволивший обеспечить баланс интересов. Ботсвана	- развитые традиционные социальные сети; - доминирование клановых отношений; - активная конкуренция между кланами
Долгосрочные достоверные обязательства правительства перед населением	Канонический общественный договор между правительством, которое обеспечивает условия для развития бизнеса, гарантирует безопасность, низкие налоги и понятные правила социального действия, и гражданами, которые делегируют правительству право определять стратегию развития и механизмы ее реализации. Сингапур	- адекватные субъективные факторы, зависимость от конкретных политиков; - малые и густонаселенные территории; - развитость традиционных социальных сетей; - доверие населения правительству

К данным механизмам относятся межпартийное соглашение, соглашение общественных сил, независимые неправительственные организации, многосторонняя координация, долгосрочные достоверные обязательства правительства перед населением. Формами реализации механизмов являются: Государственная Дума, формирующаяся на многопартийной основе, в которой отсутствует абсолютный приоритет одной фракции, Народный фронт, объединивший представителей различных политических сил для решения самых острых социальных проблем, Общественная палата, Общественное правительство, трехстороннее соглашение между профессиональными союзами, Российским Союзом и правительством по условиям и оплаты труда, стимулированию занятости, разрешению трудовых споров и другим актуальным социальным проблемам, соглашения между фракциями ГД, встречи Глав государства, Правительства с представителями неформальных объединений, Предвыборная программа кандидата в Президенты с конкретными предложениями и последующим анализом их реализации, Соглашение между Правительством и Российским союзом промышленников и предпринимателей, которое обеспечивает условия для развития бизнеса, гарантирует безопасность, понятные правила социального действия и др..

Для реализации данных механизмов необходимы адекватные условия: активная позиция участников договаривающихся сторон, наличие четкой обратной связи между властью и обществом, доверие населения правительству, наличие негосударственных субъектов, обладающих переговорной силой, наличие неполитических институтов согласования условий договора, возможность организации коллективных действий для участия в решении актуальных вопросов развития, развитые традиционные социальные сети, четко выраженные отношения социальных групп, активная конкуренция между социальными группами, адекватные субъективные факторы, зависимость от конкретных политиков и др.(см. Табл.2).

По мнению А. Буздалина, «если организующий социальный субъект – государство – находится на стороне наемных работников, то в стране, скорее всего, будут прогрессивный подоходный налог, бесплатное образование и здравоохранение, и пятилетний план развития инноваций, как, например, в Финляндии, где главные инновации идут в рамках индикативного и прямого государственного планирования» [1, с. 154)]. В России аналогичные механизмы находятся в стадии формирования, они требуют к себе внимания как со стороны гражданского общества, которое заинтересовано в активизации своей позиции, так и со стороны государства.

Новая модель российского социального государства должна обеспечить механизмы согласования интересов, создать условия для их реализации, и таким образом обеспечить мотивацию к росту производительности труда и выпуску качественной востребованной продукции, т.е. к росту темпов экономического роста.

Таблица 2

Механизмы достижения национального консенсуса в России.

Содержание механизма	Форма реализации механизма	Условия реализации механизма
Межпартийное соглашение	Появившийся накануне последних выборов Президента РФ Народный фронт, объединивший представителей различных политических сил для решения самых острых социальных проблем	<ul style="list-style-type: none"> - активная позиция участников фронта; - наличие четкой обратной связи между властью и обществом
Соглашение общественных сил	Трехстороннее соглашение между профессиональными союзами, Российским Союзом и правительством по условиям и оплате труда, стимулированию занятости, разрешению трудовых споров и др. актуальным социальным проблемам	<ul style="list-style-type: none"> - наличие негосударственных субъектов, обладающих переговорной силой; - неполитические институты согласования условий договора: профсоюзы, союзы предпринимателей
Независимые неправительственные организации	Общественное правительство, Общественная палата, которые пока не имеют должных рычагов влияния	<ul style="list-style-type: none"> - активные субъекты гражданского общества; - возможность организации коллективных действий для участия в решении актуальных вопросов развития
Многосторонняя координация	Государственная Дума, формирующаяся на многопартийной основе, в которой отсутствует абсолютный приоритет одной фракции, соглашения между фракциями ГД, встречи Глав государства, Правительства с представителями неформальных объединений	<ul style="list-style-type: none"> - развитые традиционные социальные сети; - четко выраженные отношения социальных групп; - активная конкуренция между социальными группами
Долгосрочные достоверные обязательства правительства перед населением	Предвыборная программа кандидата в Президенты с конкретными предложениями и последующим анализом их реализации, Соглашение между Правительством и Российским союзом промышленников и предпринимателей, которое обеспечивает условия для развития бизнеса, гарантирует безопасность, понятные правила социального действия.	<ul style="list-style-type: none"> - адекватные субъективные факторы, зависимость от конкретных политиков; - малые и густонаселенные территории; - развитость традиционных социальных сетей; - доверие населения правительству

Согласно прогнозам академика А. Аганбегяна, при обеспечении среднегодовых темпов прироста не ниже 6% через 10 лет Россия поднимется с 50 места в международных рейтингах среди 210 стран мира на 40, а через 30 лет – на 10-20, по уровню здравоохранения с 130 на 70 и 10-20 соответственно (см. Табл. 3).

Таким образом, российской экономической системе необходим двуединый процесс. С одной стороны, движение к современным механизмам рыночного саморегулирования, а с другой стороны, необходима выработка

оптимальных форм и методов государственного регулирования с учетом как мирового опыта, так и российской специфики. В тоже время этот процесс должен означать не возврат к командной экономике, а становление новой роли государства в рыночной экономике постиндустриального типа и формирование новой модели социального государства в России.

Таблица 3

Место России в международных рейтингах среди 210 стран мира[2, с. 21)].

Показатели	Исходный уровень	Через 10 лет	Через 20 лет	Через 30 лет
Уровень экономического развития	50	40	30	10-20
Индекс социального развития	65	50	35	10-20
Реальные доходы на душу населения	50	40	30	10-20
Средняя продолжительность жизни	100	60	40	10-20
Жилищная обеспеченность	80	60	40	10-20
Здравоохранение	130	70	40	10-20
Образование	30	20	10	5-10
Депопуляция населения (разность между рождаемостью и смертностью), тыс. чел.	-500	0	+200	+500

«Россия... обречена выковать свою собственную особую модель развития общества. Делая это, нам нужно постоянно помнить... что рыночная экономика, для того, чтобы порождать реальный прогресс, нуждается не только в свободе, но и в законах, и в социальной стабильности»[6, с. 263)].

Список литературы

1. Абалкинские чтения: политическая экономия и экономическая политика // Вопросы экономики. 2012, №5. – С. 152-156.
2. Аганбегян А. Социально-экономическое развитие России: стратегия роста и возможности инвестиционного обеспечения. // Общество и экономика. 2008. №1. – С. 16-27.
3. Аузан А., Сатаров Г. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012, №6. С. 65-73.
4. Гонтмахер Е., Малеева Т. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения // Вопросы экономики. 2008. №2. С. 61-72.
5. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития / Под ред. Рысина. М.: Весь мир, 2009. – 258 с.
6. Федоренко Н. П. Россия – уроки прошлого и лики будущего // Российские академики об экономике. М.: «Экономика», 2001. – 374 с.
7. <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>
8. http://www.compromat.ru/page_15228.htm
9. <http://www.finam.info/resourse/news22E1300001/default.asp>

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

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ
ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Шведова С.А.

Северо-Кавказский федеральный университете, филиал в г.Пятигорске

Актуальность исследования антикризисного управления связана с существующими экономическими условиями хозяйствования предприятий в условиях переходного периода в экономике России.

Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие.

Антикризисное управление представляет собой целый комплекс взаимосвязанных мероприятий от ранней диагностики кризиса до мер по его преодолению. Антикризисное управление базируется на некоторых принципах, которые и отличают антикризисное управление от обычного.

Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия играет огромную роль. Учитывая, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации. Поэтому все чаще предприятия используют методы антикризисного управления.

Важным показателем антикризисного управления является его эффективность. Она характеризуется соотношением эффекта, т.е. степени достижения целей смягчения, локализации или позитивного использования кризиса, и затраченных ресурсов.

На эффективность антикризисного управления влияют следующие факторы:

- профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка. Профессионализм формируется в ходе специального обучения, целенаправленного аккумулирования опыта и развития искусства антикризисного управления.
- искусство управления, данное природой и приобретенное в процессе специальной подготовки, следует выделить особо в перечне факторов эффективности антикризисного управления. Поэтому для антикризисного управления крайне важен психологический анализ в отборе специалистов, которые способны чутко реагировать на приближение кризиса и управлять в экстремальных ситуациях.
- методология разработки рискованных решений. Такая методология должна быть создана и освоена, потому что она в значительной мере определяет такие качества управленческих решений, как своевременность, полнота отражения проблемы, конкретность, организационная значимость.
- научный анализ обстановки, прогнозирование тенденций.
- видение будущего и не субъективное, а основанное на точном, научно обоснованном анализе позволяет постоянно осуществлять мониторинг приближающегося кризиса.
- важным фактором эффективности антикризисного управления является также корпоративность, т. е. понимание и принятие всеми работниками целей организации, готовность самоотверженно работать для их достижения, это особый вид интеграции всех сотрудников, развитие внутреннего патриотизма и энтузиазма.
- лидерство также входит в совокупность факторов эффективного антикризисного управления. Лидерство определяется не только личностью менеджера, но и сложившимся стилем работы, структурой персонала управления, авторитетом власти, уверенностью, укрепившимся доверием к менеджеру.
- оперативность и гибкость управления заключаются в изменении управления в соответствии с ситуациями, адаптации управления к условиям кризиса.

- стратегия и качество антикризисных программ. Во многих ситуациях возможна потребность в изменении стратегии управления и в разработке специальных программ антикризисного развития.
- отдельным пунктом следует выделить человеческий фактор. Здесь подразумевается обязательное наличие антикризисной команды – ближайших помощников антикризисного менеджера, которые могут пользоваться его особым доверием.
- система мониторинга кризисных ситуаций является крайне важным фактором эффективности антикризисного управления. Это организованные действия по непрерывному постоянному определению вероятности и реальности наступления кризиса для его своевременного обнаружения и распознавания. Сегодня в стране создана система обучения антикризисных управляющих, которые способны выводить предприятие из кризиса с наименьшими потерями.

Антикризисное управление – это целый комплекс взаимосвязанных мероприятий от ранней диагностики кризиса до мер по его преодолению.

Главное в антикризисном управлении – обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь постоянный стабильный характер. Речь о банкротстве при таком подходе быть не должно, поскольку должен быть налажен управленческий механизм устранения возникающих проблем до того, пока они не приняли необратимый характер.

Иными словами система антикризисного управления играет главную роль в развитии организации, и ее нормального функционирования. Она выявляет формирование кризисных явлений на ранней стадии, и помогает понять причину возникновения этих явлений, что играет не маловажную роль для любого предприятия.

Список литературы

1. Балдина К.В. Антикризисное управление – М.: Гардарики, 2009.
2. Бурцев В. Финансовая стратегия предприятия. – М., 2012.
3. Богомолова А.В., Богомолов В.А. Антикризисное регулирование экономики. Теория и практика. – М: ЮНИТИ, 2008. – 295 с.
4. Базаров Г.З. , Беляев С.Г. Теория и практика антикризисного управления– М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2006. – 396 с.
5. Барина В.А. Антикризисное управление.– М.: ФБК-ПРЕСС, 2004. 349 с.
6. Градова А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой.. – СПб.: Специальная литература, 2008. – 351 с.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Девяткин А.Г.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

На современном этапе развития мировой экономики большая часть промышленных предприятий в России находятся в состоянии стагнации. Данная тенденция коснулась не только новой наукоемкой продукции, но и продукции выпускаемой промышленными предприятиями ранее. Под угрозой находятся техническое перевооружение промышленных предприятий, таких как добыча полезных ископаемых, ВПК, энергетика и т.д.

Техническое перевооружение, модернизация промышленного производства, инновационное развитие промышленного производства определены Президентом РФ и Правительством РФ как основополагающий фактор развития нашей страны [1]. К сожалению, в сложившихся экономических реалиях в России промышленные предприятия не обладают достаточным потенциалом инновационного развития.

Для эффективного развития промышленности, в первую очередь, необходимо разобраться с термином «инновации». Следует отметить, что среди ученых нет единого мнения касательно терминологии, классификации инноваций. Существует большое количество определений понятия «инновации».

Так, в распоряжении Правительства РФ под инновацией понимается введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях[2].

Доктор экономических наук, профессор Кокурин Д.И. считает, что инновация есть результат деятельности по обновлению, преобразованию предыдущей деятельности, приводящей к замене одних элементов другими, либо дополнению уже имеющихся новыми[5].

Другой ученый под инновацией понимает результат творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительных стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц, либо организаций изменения привычных стереотипов деятельности и навыков. Понятие «инновации» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии[4].

Так, Ващенко В.П. под инновацией понимает новое решение задачи. Под задачей, в свою очередь, понимаются: преодоление (кризиса, спада, деструкции), получение (конкурентных преимуществ, выгоды), достижение (устойчивого развития), расширение (рынков, клиентской базы). Новое понимается в том смысле, что старое себя исчерпало и не дает искомого решения, в основе нового (решения) могут быть как новые знания, так и новое использование «старых» знаний, а также ноу-хау, новые организационные приемы и др. приемы[3].

С одной стороны, под инновациями понимается процесс внедрения новых технологий. Продуктов, принципов организации и т.д., то есть инновации представляют собой внедрение новых идей, процессов, продуктов и услуг. А с другой стороны, инновации – это идея, практика или продукт, воспринимаемые как новые, то есть инновации рассматривают не как процесс, а как результат творческого процесса, воплощенный в виде новой технологии, продукта, метода и т.д.[8].

С нашей точки зрения, инновация это один из инструментов для осуществления модернизации, основа запуска механизмов обновления промышленного производства, а модернизация в свою очередь, это процесс, в результате которого инновации, прошедшие апробацию применяются на практике, выводя производство на более высокий уровень.

В современных условиях основными направлениями модернизации промышленного производства являются:

- замена оборудования, продукции, обрабатываемых материалов наиболее выгодными, имеющие лучшие технические, энергетические и технические характеристики;
- переработка и использование вторичного сырья;
- повышение надежности и работы оборудования с целью предотвращения аварийных ситуаций;
- улучшение технико-экономических показателей производственных процессов на стадиях его разработки и проектирования.

В отечественной и зарубежной литературе выделяют три основных направления модернизации промышленного производства, а именно консервативную, прогрессивную и смешанную. Консервативная стратегия предполагает осуществление большинства инвестиционных проектов на основе работ по восстановлению ресурса существующих производственных мощностей, прежде всего за счет продления срока полезного использования оборудования[7]. Такой стратегии придерживался советский союз, что определило его отставание от мировых держав.

Прогрессивная стратегия является наиболее затратной и подразумевает под собой использование новейших достижений НТП, т.е. использование инноваций.

Смешанная стратегия это нечто среднее между консервативной и прогрессивной стратегией, где затраты на ремонт чуть меньше и затраты на инвестиции чуть больше. Стоит отметить, что это не золотая середина, а скорее менее рискованная модель модернизации промышленного производства.

В условиях глобализации экономики и вводом против нашей страны рядом стран мирового сообщества экономических санкций ужесточается конкурентоспособность. В современных условиях производства такие термины как «инновация», «модернизация» и «конкурентоспособность» - это является основой и прочным фундаментом для развития промышленного производства. Аксиомой является «формула», где основными переменными выступают эффективность использование НТП и комплекс производственных, организационных, финансовых, маркетинговых операций, что в совокупности является элементами непрерывного инновационного процесса.

В настоящее время доля импорта в экономике России в станкостроении превышает 90%. В тяжелом машиностроении на импорт приходится 60-80%, в легкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, в фармацевтике и медицинской промышленности от 70 до 80%[6]. Увеличение импорта создает технологическую зависимость страны от внешнего рынка, и обрекает ее на технологическое отставание.

Из выше сказанного вытекают основные проблемы инновационного развития промышленности в России:

- недостаточность инвестиций в НТП, модернизацию производства;
- низкая заинтересованность существующего менеджмента;
- неподготовленность персонала к принятию инновационных решений;

- отсутствие адекватных субъектов инновационного развития;
- отсутствие или недостаточное стимулирование собственников к инновационной деятельности;
- неразвитость кластерного подхода в области инноваций.

Российские ученые имеют огромный опыт и потенциал в сложнейших научно-технических разработках. В настоящее время наши передовые разработки в космосе и ВПК опережают страны лидеры на 5, а в некоторых случаях и на 10 лет. Однако, в настоящее время реальных достижений в гражданской промышленности у российских ученых и инженеров на низком уровне по сравнению с имеющимся потенциалом. Таким образом, глобализация диктует свои условия развития промышленности, а именно кардинальное переосмысление существующих стратегий развития и реализации результатов НТП.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ №2227-р от 08.12.2011 г. «Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года».- СПС «Гарант».
2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон» О науке и государственной научно-технической политике“» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года.- СПС «Гарант»
3. Ващенко В.П. от «внедрения» до «осознания» и «принуждения»: об инновациях и их производных. – Инновационная политика, - С. 93-103.
4. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие для вузов / Барютин Л.С., Валдайцев А.В. и др.; Под редакцией Завлина П.Н. и др. - М.: Экономика, 2000. – С. 6
5. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001 г. С. 9-10.
6. Министерство промышленности и торговли РФ.- http://vpk.name/news/113415_zavisimost_promyishlennosti_rossii_ot_importa_k_2020_godu_snizitsya_v_15_raz_a.html 10.07.2014
7. Трифонов Ю.В. Стратегии и подходы к развитию промышленных предприятий // Управление экономическими системами (48), 12.2012 г.
8. Управление инновационным развитием промышленного производства / М. А. Гуреева. // Интернет-конференция «Инновационность экономики России и проблемы глобализации». Ноябрь 2011 г. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011.

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Дуплинская Е.Б., Селиванов К.С.

Сибирский государственный университет путей сообщения, г.Новосибирск

На основании положений Конституции РФ вопросы физической культуры и спорта находятся в компетенции РФ и субъектов Федерации.

В качестве основной цели Государственной программы (ГП) РФ «Развитие физической культуры и спорта» («РФКС») определено повышение уровня вовлеченности населения в систематические занятия физической культурой и спортом. Указанная цель соответствует приоритетам и целям современной социальной государственной политики. Необходимым условием эффективности ГП «РФКС» является участие региональных органов власти в реализации её мероприятий. На органы государственной власти субъектов Федерации в целях реализации государственной политики в области физической культуры и спорта возложены следующие функции:

- определение задач и направлений развития физической культуры и спорта в публично-правовых образованиях, административно входящих в состав субъектов Федерации,
- разработка и реализация государственных региональных программ развития физической культуры;
- реализация мероприятий по развитию физической культуры и спорта инвалидов, лиц с ограниченными физическими возможностями, адаптивными физической культуры и спорта в субъектах Федерации;
- участие в организации и проведении мероприятий, проводимых в субъектах Федерации межрегионального, всероссийского и международного уровня;
- пропаганда физической культуры, спорта и здорового образа жизни.

Постановлением Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» был утвержден перечень индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации. Постановлением Правительства РФ от 25 января 2013 г. № 28 «О внесении изменений в перечень индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ», перечень дополнен разделом «IX. Физическая культура и спорт», который включает следующие показатели:

- доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения (процентов);
- доля обучающихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности обучающихся и студентов (процентов);
- доля лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности данной категории населения (процентов);
- единовременная пропускная способность объектов спорта (процентов);
- численность спортсменов субъекта РФ, включенных в список кандидатов в спортивные сборные команды РФ (человек);
- количество спортивных сооружений на 100 тыс. человек населения (единиц).

Значительную роль при определении функций и полномочий органов местного самоуправления (ОМСУ), в том числе и в области физической культуры и спорта, играет Федеральный закон от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», в соответствии с которым к вопросам местного значения отнесены вопросы, связанные с обеспечением условий для развития на территории соответствующего муниципального образования физической культуры и спорта, с организацией проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий. Для оценки эффективности деятельности ОМСУ также утвержден перечень дополнительных показателей (индикаторов).

Достижение установленных показателей (индикаторов) ГП«РФКС» должно положительным образом отразиться на повышении качества жизни населения, производительности труда в различных отраслях экономики, сокращении временной нетрудоспособности населения, снижении числа преступлений, повышении занятости населения путем создания новых рабочих мест.

Перечень целевых программ реализуемых в Сибирском федеральном округе приведен в Табл.1.

Таблица 1

Региональные целевые программы (ЦП) развития спортивной инфраструктуры по субъектам РФ Сибирского федерального округа

Наименование субъекта РФ	Наименование программы
Республика Бурятия	«Развитие физической культуры, спорта и спортивно-оздоровительного туризма в Республике Бурятия на 2011 - 2015 годы»
Республика Алтай	«Развитие физической культуры и спорта в Республике Алтай на 2011-2015 годы»
Республика Тыва	«Развитие физической культуры и спорта в Республике Тыва на 2011-2013 годы»
Республика Хакасия	«Развитие физической культуры и спорта в Республике Хакасия на 2010 –2015 годы»
Алтайский край	«Развитие физической культуры и спорта в Алтайском крае на 2012 - 2014 годы»
Красноярский край	«Развитие физической культуры и спорта в Красноярском крае на 2013 –2015 годы»
Иркутская область	«Развитие физической культуры и спорта в Иркутской области на 2011 - 2015 годы»
Кемеровская область	«Развитие инфраструктуры жизнеобеспечения населения Кемеровской области» на 2012-2014 годы» (Мероприятия в сфере физической культуры и спорта)
Новосибирская	«Развитие физической культуры и спорта в Новосибирской области на 2011-2015

область	годы»
Омская область	«Развитие физической культуры и спорта в Омской области (2010-2015 годы)»
Томская область	«Развитие физической культуры и спорта в Томской области на 2011 - 2015 годы»
Забайкальский край	Краевая долгосрочная ЦП программа «Развитие физической культуры и спорта в Забайкальском крае (2010 - 2014 годы)»

Участие субъектов Федерации в ГП осуществляется в пределах их полномочий за счет средств федерального бюджета и региональных бюджетов. Финансовый механизм предполагает софинансирование путем предоставления целевых межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и реализацию мероприятий субъектов РФ, включенных в ГП.

Субсидии из средств федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации предоставляются на условиях софинансирования для реализации соответствующих региональных программ направленных на развитие физической культуры и спорта.

При финансировании мероприятия ГП соотношение объемов средств бюджетов всех уровней, а также внебюджетных средств определяется в зависимости от выбора механизма реализации мероприятия с учетом уровня социально-экономического развития каждого конкретного региона.

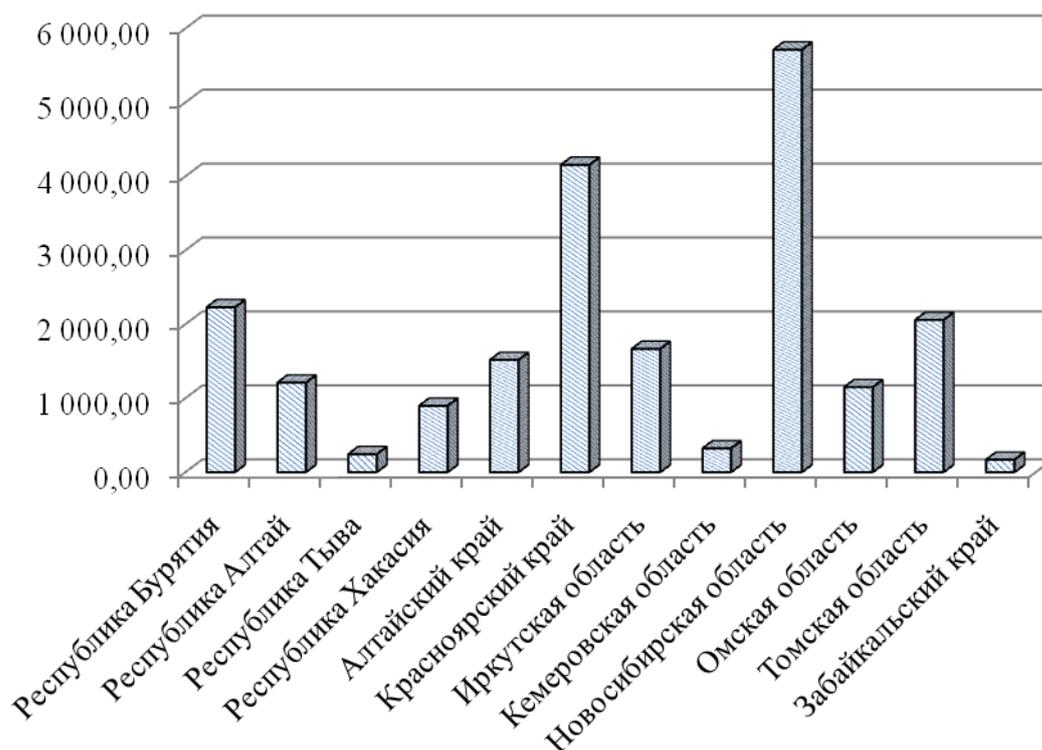


Рис.1. Объемы финансирования целевых программ развития спорта по субъектам РФ Сибирского федерального округа, тыс. руб.

Субсидии предоставляются бюджетам субъектов Федерации, на территории которых уже имеются спортивные объекты и которые обладают наибольшим представительством спортсменов, входящих в состав сборных команд России, и квалифицированных кадров для их подготовки.

Средства бюджетов субъектов Федерации при реализации мероприятий по пропаганде занятий физической культурой и спортом в основном направляются на освещение открытия спортивных центров, размещение вспомогательной рекламы в местных средствах массовой информации, а также на информирование населения о мероприятиях, проводимых в субъектах Федерации в рамках Программы. Финансирование рекламы (фильмы,

телевизионные программы, книги и т.п.) за счет средств федерального бюджета осуществляется только на начальном этапе реализации проектов, в дальнейшем в течение года предполагается достичь их самоокупаемости, а при невозможности этого - закрывать проекты.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. №1317 «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» // <http://www.minregion.ru> (дата обращения 01.07.2014).
2. Пояснительная записка федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2016-2020 годы» // http://www.minsport.gov.ru/poiasnizapisk_FCP.doc (дата обращения 05.07.2014).
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // <http://www.rg.ru/2012/05/09/gosupravlenie-dok.html> (дата обращения 09.07.2014).

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК СЛОЖНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Король С.П., Хлюстова И.И.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Качественное решение основных организационно-технологических задач, стоящих в строительной отрасли в целом и в каждой строительной организации, возможно только с учетом вероятностных факторов (факторов риска). Исследование факторов надежности с учетом организационно-технологических аспектов деятельности системы – важнейший источник повышения эффективности функционирования строительного комплекса.

Резкое усложнение систем строительного производства приводит к увеличению количества взаимосвязанных элементов. При этом согласно основному закону математической теории надежности, надежность всей системы строительного производства, исходя из выводов д.э.н., проф. А.В. Гинзбурга, снижается пропорционально геометрической прогрессии не полностью надежных элементов [1]. Реализация инвестиционно-строительной программы в условиях развития рыночной экономики ориентирована на экономические критерии оценки жизнедеятельности организационно-технологических систем строительного комплекса и в этом случае стоимостные показатели получают все большее значение.

В крупномасштабных проектах, где на многих уровнях управления взаимодействуют десятки проектных, строительных и производственных организаций, каждая из которых имеет свои цели, задачи, интересы, степень ответственности и риска, особое место принадлежит процессам координации и согласования всех входов и выходов в системе. Такое положение связано с зависимостью структуры управления от изменения целей организаций, наличия ресурсов, состава производственных звеньев и многих других факторов, вплоть до личных качеств руководителей и специалистов. Так как с течением времени стратегии организации могут меняться, что актуально для периода трансформации экономической системы, то необходимы и соответствующие изменения в организационных структурах. Система может образовываться путем соединения каких угодно мелких элементов, которые будучи включенными в систему, преобразуются в особые, специфические для данной системы соединения.

При рассмотрении больших сложных производственных систем и социально-экономических систем, к которым и относится строительный комплекс, любые организационные преобразования учитывают изменения, связанные с внешней средой. Формирование систем, включающих в себя необходимое и достаточное для их эффективной деятельности количество элементов, основано на балансе мощностей производства и размеров потребления. Ввиду неподвижности конечной продукции строительного производства и необходимости перемещения средств и предметов труда, значительный удельный вес в стоимости строительно-монтажных работ занимают транспортные работы, достигающие в современном строительстве около 30% стоимости зданий и сооружений. Поэтому формирование условно-замкнутых систем, в которых соблюдается баланс производства и потребления, необходимо производить при минимально возможных транспортных расходах для всей территориальной системы, а, следовательно, подкрепляться логистическими исследованиями.

Наличие определенных связей между основными элементами системы позволяют ей получить дополнительные эффекты, которые не присущи ее отдельным элементам – эффекта эмерджентности, когда при взаимодействии некоторых элементов обеспечивается увеличение их общего эффекта до величины большей, чем сумма эффектов от тех же независимо действующих элементов. Природа возникновения эмерджентных или неожиданно возникающих свойств, связана с вероятностным характером процессов, протекающих в целостной системе, они реализуются посредством организационных связей между элементами системы и характеризуют организационный потенциал системы.

В математических символах с известной степенью допущения эмерджентные свойства как превышение максимального результата совместного действия элементов системы над суммой отдельных максимальных результатов их действия можно выразить как $\max \sum > \sum \max$. Ряд специалистов системного анализа эти свойства обозначают следующим образом:

$$R(A) = R(B_j) + R,$$

где: $R(A)$ - организованность системы A , состоящей из элементов B_1, \dots, B_m ;

$R(B_j)$ - организованность элемента B_j ;

R - организованность взаимодействия между элементами B_1, \dots, B_m или системные свойства.

В настоящее время отсутствует четкое общепринятое представление природы эмерджентных свойств и реализации их в практической деятельности, но в тоже время признано, что эти свойства характеризуют организационный потенциал системы.

Рыночная экономика, в которой все хозяйствующие субъекты работают на достижение собственных интересов, на первый взгляд не создает условия для реализации свойств целостности системы. Однако направленность предприятий на достижение максимальной прибыли при функционировании в условиях конкуренции, необходимости поддерживать высокую репутацию для сохранения своего места на рынке заставляет эти предприятия безусловно выполнять договорные обязательства. Такая ситуация делает связи между элементами системы практически детерминированными, что позволяет реализовать возможный эффект эмерджентности и, соответственно, организационный потенциал системы. Это особенно четко проявляется в организациях корпоративного типа, в которых эффект эмерджентности реализуется также и за счет положительных эффектов масштаба крупных организаций [2].

Используемые при микропроектировании конкретные критерии в виде общепринятых экономических показателей неприемлемы на стадии макропроектирования. В данном случае критерий оптимальности должен отражать общие закономерности функционирования большой системы. В качестве такого критерия может быть использован показатель меры концентрации производства, которая отражает уровень развития таких форм общественной организации производства, какими являются специализация, кооперирование и комбинирование. В системе строительного производства она создает возможность организации предприятий строительного производства, строительной индустрии, механизации и транспорта с такой мощностью, которая допускает использование высокопроизводительной техники, преимуществ крупных предприятий и получения максимально возможного при данном уровне развития производительных сил эффекта.

Системной характеристикой концентрации является доля производства, сосредоточенная в крупных и крупнейших предприятиях. Именно этот показатель и может быть принят в качестве декомпозиции большой системы строительного производства. В строительной отрасли в настоящее время более 80 % строительных организаций может быть отнесены к малым предприятиям, поэтому такой показатель становится все более актуальным при оценке состояния строительной отрасли.

Декомпозиция системы определяет ее структуру, то есть определяет количество, размеры, обслуживаемую территорию организаций низшей ступени управления, и создает объективные условия для правильного принятия организационно-правовых форм предприятий. С этих позиций инженерно-экономическую задачу организационного макропроектирования большой системы строительного производства можно сформулировать как определение количества, зоны действия, организационно-правовых форм и мощности основных структурных подразделений большой системы, обеспечивающих реализацию поставленных перед ней задач с максимальной эффективностью.

Как видно из поставленной задачи, необходимо разделить крупную территориальную систему на ряд систем низшего порядка с тем, чтобы общая производительность всей совокупности организаций, входящих в систему, была максимальной. Задача в такой постановке относится к классу формализуемых оптимизационных задач, решаемых с помощью экономико-математического моделирования. Такая модель может быть составлена

только в параметрах, определяющих общее направление деятельности системы, тенденции ее развития и возможные результаты в макроэкономических характеристиках [3].

Особенностью исследования системы низшего порядка как объекта оценки эффективности является то, что эти исследования носят комплексный характер. Поэтому оптимальный результат может быть получен, если выбор решения осуществляется с использованием многих частных критериев, отражающих экономические, социальные, технические, экологические и др. последствия. Причем среди частных критериев есть такие критерии, которые желательно максимизировать (интегральный эффект, рентабельность капитальных вложений и др.), и такие, которые подлежат минимизации (продолжительность строительства, коммерческий риск и другие виды рисков, период окупаемости капитальных вложений и др.).

Список литературы

1. Гинзбург А.В. Организационно-технологическая надежность строительства. - М.: Фонд Новое тысячелетие, 2002. – 768 с.
2. Павлючук Ю.Н. Организационное макропроектирование регионального строительства.- М.: Фонд Новое тысячелетие, 2002. – 768 с.
3. Король С.П., Семченкова А.В. Новые методы оценки регионального строительного комплекса // Архитектура и строительство России. 2007. № 10. С.24-28.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Король С.П., Щедрина В.Л.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

За прошедший период, становления и развития рыночных отношений на российских предприятиях произошли кардинальные изменения. Пройдя период упадка и банкротства, связанный в основном с разрушением устоявшихся производственных и коммерческих отношений, и постепенно, используя новые открывшиеся возможности, они вышли на этап динамичного развития современных рыночных компаний и организаций. Организации строительного комплекса также должны реорганизовать свою структуру управления и производственную структуру как отвечающую новому состоянию экономики. Для решения задач, стоящих перед строительным комплексом, необходимо обеспечить опережающее развитие соответствующей производственной базы.

При своем создании и развитии такая база опиралась на ряд факторов, связанных с уже сложившимися в предшествующий период особенностями функционирования строительного комплекса по объемам выполняемых работ, видам специализации, технологии выполнения основных строительных процессов, используемым строительным машинам, оборудованию, транспорте, темпам развития и т.п. Поэтому необходимо в программных документах устанавливать объемы роста строительства и соответствующее им направление и темпы развития производственной базы. Внесение существенных изменений в направление развития структуры управления региональным строительным комплексом, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Краснодарского края, обязательно отразится на развитии производственной базы в целом [1, 2]. Совместное рассмотрение уже функционирующей базы и необходимого ее развития позволяет установить степень соответствия отдельных предприятий задачам строительного комплекса и выделить потребность в производственных мощностях по объемам и номенклатуре продукции, с учетом наличия сырьевых ресурсов и возможности их дополнительного получения. Для решения качественных и количественных изменений производственной базы строительства должны быть определены размеры требующихся инвестиций и источники их получения, а также сроки строительства.

Информационной базой для формирования необходимой структуры производственной базы строительного комплекса кроме стратегического социально-экономического развития региона и его строительного комплекса, включающего и основную часть производственной базы, необходимо детально изучать и анализировать взаимное влияние ряда наиболее существенных факторов ее развития (рис.1). Выводы, полученные в ходе исследования, позволяют разработать реальную программу развития производственной базы стройиндустрии и предприятий индустриального домостроения, необходимых для решения задач, поставленных в стратегической программе развития строительного комплекса Краснодарского края, как и соответственно каждой программе любого региона, и выбрать этапы ее реализации.

Вероятностный характер инвестиционных процессов в строительстве обуславливает необходимость учета возможных рисков при принятии решений по стратегическому развитию производственной базы, необходимой структуры и мощности. Причем в первую очередь это относится к предпроектной стадии, закладывающей опережающее развитие предприятий стройиндустрии, поскольку для этой стадии характерен наивысший уровень неопределенности. В деловой сфере решение обычно связано с выбором между вариантами с более низкой прибылью при меньшем риске. Следовательно, если говорить об инвестиционном решении, то на предпроектной стадии потенциальный инвестор должен определить, какой долей прибыли он готов поступиться в обмен на повышение уверенности в получении гарантированной прибыли.



Рис.1. Факторы, определяющие развитие производственной базы регионального строительного комплекса

Структура производственной базы, ориентированной на обеспечение строительными материалами, конструкциями и изделиями на основе местных ресурсов и поставок для всех строительных организаций без учета их специализации может быть представлена различными предприятиями [3]. К ним относятся предприятия по выпуску стеновых материалов, различных вяжущих (цемент, гипс, известь и др.), кровельных, теплоизоляционных, гидроизоляционных, керамических, а также большого ассортимента отделочных материалов и материалов для устройства подготовки под полы и их покрытия. Особую группу образуют предприятия по производству листового стекла и изделий из стекла, изделий из древесины, сырьевых материалов и материалы, используемых без переработки (глина, песок, гравий, щебень, известь, строительный гипс). Очевидно, что практически вся продукция производственной базы носит для строительного комплекса универсальный характер. Объем этой продукции меняется по мере изменения объемов строительства.

Только детальное изучение всех факторов, влияющих на развитие строительного комплекса и отражающихся на необходимой мощности производственной базы строительства, может способствовать созданию такой долгосрочной программы, выполнение которой способно обеспечить полную реализацию региональной программы строительства, включая и жилищную программу, как имеющую значительный удельный вес в общем объеме инвестиций. Существующая взаимосвязь основных направлений развития строительного производства и обеспечивающих его производственных предприятий, наглядно отражает

необходимость опережающего развития всех предприятий стройиндустрии на основе научно-технических достижений в области строительного производства.

Наиболее существенным фактором является определение соотношения конструктивных систем зданий и сооружений, включенным в стратегическую программу социально-экономического развития региона. Неравномерное распределение конструктивных систем по территории РФ подтверждает справедливость положения о необходимости создания региональных стратегических программ развития строительного комплекса и его производственной базы. Такой вывод вытекает и из того, что прослеживается связь между развитием регионов и наличием на их территории необходимых для строительного комплекса природных ресурсов. Очевидно, что в федеральных округах, где меньше деловой древесины, снижаются объемы строительства на основе древесины, например в Центральном ФО только 2,9% общей численности объектов возводится на основе несущих и ограждающих конструкций из древесины при средней величине по РФ 6,1%.

Формирование структуры производственной базы и принятие соответствующих инвестиционных решений это попытка синтезировать в настоящем большое число явлений, проявляющихся в различные моменты времени в будущем. При обосновании критериальной базы и оценки вариантов инвестиционных решений крайне важно учесть возможные перспективные изменения параметров проекта за достаточно длительный период времени (10 - 15 лет). Решения, принимаемые на данном этапе инвестиционного процесса, с одной стороны, зависят от решений предыдущих стадий, а с другой – в известной мере предопределяют решения последующих стадий: необходима корректировка заложенных в проект решений по окончанию реализации каждого этапа инвестиционного процесса. Эффективным инструментом корректировки является теория последовательного принятия решений Д. Габора, согласно которой в каждый момент времени необходимо предусматривать «свободу выбора решений» для всех последующих моментов времени. Свобода выбора решений по Д. Габору, может быть выражена как мера эффективности решений, которые можно принимать в данный момент времени.

Список литературы

1. Стратегия развития строительного комплекса Краснодарского края до 2020 года. – Краснодар, 2008.
2. Строительство и инвестиции в Краснодарском крае 2005-2009. Статистический сборник. e-mail: kraistat@mail.kuban.ru.
3. Король С.П., Шувалов А.А., Бабенко Е.В. Управление технико-организационным уровнем развития производственной базы регионального строительного комплекса // Региональная экономика. Теория и практика. 2012. № 18 (249). С. 24-32.

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ДФО

Нефёдов А.С., Шалаева Н.И.

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Электроэнергетика ДФО характеризуется следующими особенностями:

- Энергосистемы Дальнего Востока работают изолированно от ЕЭС России;
- В составе энергосистем ДФО функционируют изолированные энергорайоны;
- Территории регионов ДФО не объединены в ценовые зоны оптового рынка электроэнергии (мощности); рынок мощности отсутствует.

В силу указанных особенностей на территории ДФО отсутствует возможность координации экономической активности субъектов электроэнергетики ДФО посредством рыночных сигналов ввиду принципиальных технологических ограничений на функционирование рынков электроэнергии (мощности). Для эффективной работы механизмов реализации Стратегии требуется централизация функций управления отраслью.

Также, поскольку механизмы реализации Стратегии будут работать в меняющейся социально-экономической среде, необходимо обеспечение принципа устойчивости, в частности, посредством постоянной синхронизации мероприятий, реализуемых в рамках электроэнергетического комплекса, с общими направлениями политики социально-экономического развития ДФО.

Для воплощения принципов централизации и устойчивости механизмов реализации Стратегии предполагается создание Центра координации развития электроэнергетики ДФО (далее – Центр координации).

Функции Центра координации:

- Формирование прогнозов электропотребления на территории ДФО;

- Формирование и согласование единой отраслевой инвестиционной программы;
- Формирование федеральных и региональных целевых программ в части электроэнергетики, контроль работы механизмов бюджетного финансирования;
- Координация работы механизмов реализации Стратегии с иными стратегическими и программными документами;
- Центр ответственности за функционирование электроэнергетики;
- Информационное обеспечение;

Конкретная форма Центра координации будет проработана и определена Министерством энергетики Российской Федерации в ходе реализации Стратегии развития электроэнергетики Дальнего Востока до 2020 года и на перспективу до 2025.

Государственное тарифное регулирование обусловлено естественно-монопольным положением ряда энергообеспечивающих организаций и направлено на достижение следующих целей:

- Защита экономических интересов потребителей электроэнергии;
- Согласование интересов производителей и потребителей электрической и тепловой энергии;
- Создание экономических стимулов, обеспечивающих использование энергосберегающих технологий в производственных процессах.

Формирование эффективных механизмов тарифного регулирования, соответствующих как целям государственной тарифной политики, так и целям развития электроэнергетики региона, является одним из ключевых направлений реализации Стратегии..

Государственная тарифная политика на Дальнем Востоке должна, с одной стороны, обеспечивать возможность привлечения частных инвестиций и стимулировать энергосбережение, с другой стороны, обеспечивать приемлемый для промышленности и населения уровень тарифов который позволит обеспечить необходимые темпы социально-экономического развития региона. Основные положения новой тарифной политики заключаются в стимулировании развития электроэнергетики - как отрасли, так и отдельных энергокомпаний, создании условий для привлечения частных инвестиций и реализации значимых отраслевых инфраструктурных проектов, направленных на социально-экономическое развитие регионов Дальнего Востока и их интеграции с другими регионами России и странами АТР. Реализация данных положений осуществляется путем обеспечения тарифов на электроэнергию на уровне, сопоставимом по привлекательности с уровнем тарифов в европейской части России, и осуществления государственной поддержки реализации инфраструктурных проектов, имеющих высокую социальную значимость.

Помимо этого, необходимым также представляется разработка и внедрение следующих механизмов тарифного регулирования:

- Механизм возврата инвестиций в тарифе, обеспечивающий субъектам отрасли требуемый потенциальный уровень доходности;
- Механизм долгосрочного тарифного регулирования, создающий условия для сокращения издержек энергокомпаний и как следствие к снижению уровня тарифа;
- Механизм согласования и утверждения конечного уровня тарифа отвечающий принципам информационной открытости и предсказуемости;
- Механизм стимулирования развития ВИЭ с целью повышения энергетической эффективности и безопасности ДФО;
- Поэтапный уход от перекрестного субсидирования с возмещением, в случае аргументированной необходимости затрат из федерального бюджета.

В целях обеспечения возможности привлечения достаточного объема инвестиций для развития электроэнергетики ДФО и повышения экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов предлагается использовать следующие меры государственной фискальной политики:

- Освобождение от налогообложения прибыли компаний, направляемой на реализацию инвестиционных программ;
- Совершенствование системы возмещения НДС на вложения в основные средства;
- Использование ускоренной амортизации (с коэффициентом 3) для вводимых и модернизируемых энергетических объектов;
- Освобождение от уплаты налога на имущество, начисляемого на вводимые энергообъекты в течение первых лет, либо снижение налога на имущество, начисляемого на объекты данного вида;
- Уменьшение налогооблагаемой базы для исчисления налога на прибыль на величину НИОКР (возможно, более чем на 100% НИОКР по аналогии с мерами, применяемыми в странах АТР);
- Инвестиционный налоговый кредит (рассрочка) по налогу на прибыль и региональным налогам на

срок фактической окупаемости инвестиционных проектов;

- Снижение налога на добавленную стоимость и таможенной пошлины (на данный момент составляет 15% от таможенной стоимости оборудования) на ввозимое на территорию РФ энергетическое оборудование, не имеющее российских аналогов.

Бюджетное финансирование инвестиций в инфраструктурные проекты может осуществляться с помощью различных механизмов. Среди них:

- Включение инвестиционных проектов в электроэнергетике в федеральные и региональные целевые программы с фиксацией в нормативных документах возможности финансирования за счет бюджетных средств затрат на проектирование объектов электроэнергетики (включая сетевую инфраструктуру) в отношении компаний, контролируемых государством, на основании технического задания, утверждаемого уполномоченным органом государственной власти;
- Финансирование строительства объектов электроэнергетики из средств Инвестиционного фонда РФ;
- Приобретение долговых ценных бумаг инфраструктурных энергетических компаний;
- Выделение прямых целевых инвестиционных средств государственным компаниям на реализацию инвестиционных проектов, имеющих государственную значимость;
- Прямая компенсация из бюджетных средств части расходов инвесторов, реализующих инвестиционные проекты отвечающие приоритетным направлениям развития электроэнергетики (в частности, развитию ВИЭ), в том числе, компенсация:
 - стоимости технологического присоединения объекта к электрическим сетям;
 - части процентных платежей, страховой премии для энергообъектов;
- Применение при реализации инвестиционных проектов других инструментов государственно-частного партнерства.

Механизмы субсидирования потребителей.

В настоящее время механизмы субсидирования потребителей электроэнергии являются необходимым элементом бюджетной политики, используемым для обеспечения сдерживания роста тарифов для потребителей, относящихся к льготным тарифным группам, а также потребителей регионов со сравнительно высоким экономически обоснованным уровнем тарифов.

Помимо применения описанных механизмов, предлагается стимулировать реализацию мероприятий Стратегии посредством применения следующих мер государственной поддержки:

- Предоставления энергокомпаниям льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, необходимыми для реализации инвестиционных проектов, в том числе упрощение процедур выделения земельных участков под энергообъекты, а также снижение стоимости выделяемых земель;
- Ускорение и упрощение процедур оформления разрешительной документации и лицензирования;
- Введение механизма свободных долгосрочных договоров на поставку электроэнергии между энергокомпаниями, осуществляющими строительство генерирующих объектов, и компаниями - операторами вводимых энергоемких предприятий, с целью минимизации рисков дефицита мощности для потребителя и дефицита спроса на электроэнергию – для энергокомпаний, реализующей проект.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что энергетика и ее развитие входят в число основных конкурентных преимуществ стран и их регионов как абсолютных (дешевые топливно-энергетические ресурсы и производимая электроэнергия), так и относительных (использование новых технологий, новых экологически чистых возобновляемых энергоресурсов). Соответственно, обладая этими преимуществами и развивая их, можно усилить свою конкурентную позицию на мировом рынке. Россия в полной степени обладает такими возможностями. Но в некоторых ее регионах эти возможности пока носят лишь потенциальный характер, в связи, с чем роль энергетике в их социально-экономическом развитии по-прежнему остается весьма значительной. Одним из таких регионов является Дальний Восток.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ (ред.от 09.03.2010);
2. Федеральный закон «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» от 26 марта 2003 г. №36-ФЗ (ред. от 26.07.2010);
3. Подпрограмма «Развитие г.Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе» - Постановление Правительства РФ от 15.04.96 № 480 (ред. от 31.07.2009)

МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Сафронова Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Московский университет пищевых производств», г.Москва

Уровень мирового производства молока за последние 3 года остается практически неизменным, за исключением роста в Индии и Китае на 4%, Новой Зеландии и Аргентине на 10%, тогда как в странах Евросоюза на протяжении последних 3 лет темпы роста производства не превышали 2%.

Однако, как и прежде, основными экспортёрами молочной продукции на мировом рынке является ЕС и Новая Зеландия, доля которых в среднем за последние 3 года составила 66%.

Динамика импорта потребления также не изменяется, за исключением Китая, у которого несмотря на рост производства в 2012 году вырос в сравнении с 2010 годом в 2,5 раза.

Если рассматривать средние цены производителей Таможенного союза на молоко, то наибольшая цена складывается в Российской Федерации, при этом, согласно данным Евростата по итогам 2010 и 2013 годов она превышала цены производителей Европы на 4 и 61 доллар США соответственно.

Наименьшая цена молока у производителей Белоруссии, которая не превышала в 2013 году 334,2 долларов США/т, тогда как в России и Казахстане за указанный период цены составляли 482,8 и 428,3 долларов США соответственно.

В целом тенденция роста цен отражает, что спрос к молоку повышается ежегодно и если в 2009 году 1 тонна молока в Белоруссии стоила 227 долларов США, то в 2013 году она выросла в сравнении с указанным периодом в 1,5 раза и составила 334 доллара США.[6]

При этом, если динамика роста цен в Белоруссии равномерная, ежегодно в пределах 50-60 долларов США, то в Казахстане в 2013 году произошел резкий скачок цен на 105,5 долларов США.

Кроме того, по данным ФАО, у США и стран ЕС ситуация с запасами некоторых молочных продуктов выглядит достаточно напряженно. Например, запасы масла в ЕС находятся на низком уровне, а в США на 20% ниже среднего показателя последнего десятилетия.[2,с.18]

Наибольший натуральный объем продаж молока в мире зафиксирован в Индии, США и Китае (его доля в мировой торговле достигла 20%). По оценкам аналитиков, в 2016 г. мировые продажи молока вырастут более чем на 12% по сравнению с аналогичным показателем 2013 г.

В странах мира преимущественно потребляют молоко собственного производства. Доля импортной продукции в общемировом объеме продаж молока в 2008-2012 гг. составляла в среднем 1,3%.

Таблица 1

Рейтинг 25-ти крупнейших компаний мира в 2012 году

Компания	Страна	Оборот в млрд. €	
		2010 год	2012 год
Hassl	Швейцария	21,2	18,6
Parmalat	Франция	9,1	17,5
Danone	Франция	12,3	15,6
Fonterra	Новая Зеландия	9,1	15,3
FrieslandCampina	Нидерланды	8,8	13,4
Dean Foods	США	8,2	13,1
Dairy Farmers of America	США	7,4	13,0
Aria Foods	Дания/Швеция	6,9	10,3
Kraft Foods	США	5,3	7,7
Meiji Dairies	Япония	4,1	7,4
Morinaga Milk Industry	Япония	3,8	7,4
Saputo	Канада	4,3	6,8
DMK	Германия	4,0	6,4
Sodiaal	Франция	4,0	6,1

Mengnui	Китай	3,4	5,8
Yili	Китай	3,3	5,8
Bongrain	Франция	3,6	5,5
Muiler	Германия	-	4,9

Источник: RabobankInternational

В Табл.1 приведены сравнения денежных оборотов крупнейших компаний мира по производству молока в 2010 и 2012 годах.

За два года денежные объемы выросли у всех компаний, кроме швейцарской Hassl. В 2010 г. у Hassl оборот потоков денежных средств составлял 21,2 млрд. евро, а в 2012 г. – 18,6 млрд. евро, т.е. уменьшился на 2,6 млрд. евро. Можно предположить, что данное ухудшение компании произошло в связи с увеличением количества крупнейших компаний-конкурентов на мировом рынке: в 2010 году их было 18, а в 2012 году – 25, т.е. увеличилось на 7. Такой «прорыв» совершили компании: Lala (Мексика), Muiler (Германия), Gianbia (Ирландия), LandOlakes (США), Bel (Франция), Tine (Норвегия), Emmi (Швейцария).

Наибольшая динамика роста наблюдается у французской компании Parmalat. В 2012 году ее объем составил 17,5 млрд. евро, что на 8,4 млрд. евро выше показателя 2010 г. (9,1 млрд. евро).

Общая положительная динамика роста оборотов крупнейших компаний по производству молока может быть связана с увеличением спроса на молоко и молочные продукты, что приводит к увеличению цен на молоко. Также рост цен диктуют и климатические условия: например, из-за засухи объемы молока могут уменьшиться, что повлечет за собой увеличение цены молока и молочные продукты. Хотелось бы также заметить, что рост спроса на молоко также возможен «благодаря» минимальной цене сырья, что возможно при использовании аналогов или заменителей молока, например, сухого молока.

Балабанова М.А., анализируя мировой рынок, отметила, что в условиях серьезных ценовых скачков на рынке сырого молока необходимым становится интервенционные закупки молочной продукции. Интервенции позволяют удерживать цены в определенном ценовом коридоре.

Вторым важным моментом, по словам докладчицы, является сохранение уровня потребления молока и его наращивание путем разработки и реализации программ стимулирования потребления молочных продуктов.

В США, Франции и Китае такие программы успешно работают, и в их софинансировании принимают участие и производители, и переработчики молока. В частности прогнозируется, что китайский импорт сухого цельного молока в 2014 году достигнет 400 тыс. тонн.

Волкова Т.А. отметила, что в мире вырабатывается около 20 млн т сыра, т.е. в качестве попутного продукта производится примерно 160 млн сыворотки. В США, Франции, Канаде перерабатывается до 90-95% объема вырабатываемой сыворотки, применение которой способствует улучшению качества продукции, увеличению объема производства и снижению себестоимости продукции.[1,с.65]

Россия входит в десятку наиболее крупных мировых потребителей молока и молочной продукции ,занимает 6 место в мире по производству молока.

Согласно официальной статистике Россия в январе-ноябре 2013 года увеличила в 4,5 раза импорт молока и сгущенных сливок - до 130,3 тыс. тонн против 28,9 тыс. тонн годом ранее. В денежном выражении импорт вырос в 3,7 раза до 341,9 млн долларов. Импорт сливочного масла составил 103,9 тыс. тонн против 71 тыс. годом ранее - рост на 46,3 процентов. В денежном выражении импорт сливочного масла увеличился на 36,3 процентов до 406,2 млн долларов. Россия уже довольно долгое время является импортирующей страной по молоку, однако столь бурный рост импорта безусловно вызван искусственными факторами, а именно вступлением страны во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).[2,с.16]

Эксперты отмечают, что после снижения квот в августе этого года вместе с дешевой свининой в Россию хлынуло большое количество молочной продукции не самого высокого качества. Для потребителей это, конечно, плюс – сейчас у них расширен ассортимент и они могут выбирать между более дорогой и качественной продукцией отечественного производителя и менее свежей импортной продукцией. Однако в будущем импорт может задавить российских молочников – такие опасения уже не раз высказывались представителями отраслевых союзов и ассоциаций. В результате снижения цен на рынке и банкротства производителей, рядовой потребитель лишится качественной молочной продукции на рынке, и будет вынужден приобретать продукцию зарубежных компаний, которая после производства еще какое-то время находится в пути и не сразу попадает на полки в магазины.

В рамках ВТО многие страны не вводят высокие заградительные пошлины, как Россия, но косвенно поддерживают своего производителя, например, через субсидирование расходов фермеров на газ, электроэнергию, за счет дотаций на каждый гектар обрабатываемой земли. Открытыми их рынки можно назвать

лишь с формальной точки зрения. Открыв свой рынок с плохо защищенными производителями государство, конечно, поставило их под удар. И если сегодня рядовые покупатели будут делать выбор в пользу новой продукции зарубежных производителей, то в скором времени российские бренды могут исчезнуть с полок магазинов.

Экспортные поставки практически не влияют на российский рынок молока и сливок, поскольку объемы экспорта незначительны. Так, доля экспортных поставок в объеме внутреннего производства составила менее 0,1% по итогам 2011 года. В 2012 году ситуация не изменилась кардинально и вряд ли она изменится в 2013 году. Основным направлением российского экспорта молока и сливок является регион Закавказья, который представлен рынками Абхазии, Азербайджана и Грузии. Эти страны стали ведущими потребителями российского молока и сливок, на них пришлось более половины объема поставок из России за рубеж, как в натуральном, так и стоимостном выражении в 2011 году. Под влиянием вступления России в ВТО в целом можно прогнозировать незначительную активизацию поставок молочной продукции на зарубежные рынки, хотя вряд ли это окажет на него серьезное влияние в краткосрочной перспективе.

При этом цены в России пока что не находятся под влиянием ВТО. В среднем в 2012 году стоимость литра сырого молока в стране равнялась 16,1 руб. По прогнозам аналитиков в 2013 году она может вырасти до 17-18 рублей за литр, несмотря на наплыв дешевой продукции из-за рубежа.

Задача по импортозамещению молока и молокопродуктов будет решаться за счет реализации отраслевых программ и экономически значимых региональных программ, направленных на увеличение объемов производства, взвешенных мер таможенно-тарифного регулирования[3,с.42]

По данным USDA, объём мирового производства сухого молока с 2009 года продолжает увеличиваться. По июльским прогнозам, общее мировое производство сухого молока в 2013 году составит 4,5 млн тонн (+ 1,2 % к 2012 году). Растущее производство сухого молока в Бразилии, Китае и Новой Зеландии в 2013 году компенсируется низкими объёмами производства в РФ (производство снизится до 65 тыс. тонн, - 3,0 % к 2012 году) и ЕС (производство снизится до 620 тыс. тонн, -6,1 % к 2012 году). Потребление сухого молока, по прогнозам, составит 3,4 млн тонн. Значительно увеличится объём потребления сухого молока в Китае и, согласно июльским прогнозам, составит 1,7 млн тонн (+ 11,9 % к 2012 году). Прогнозируется, что потребление сухого молока в РФ в 2013 году останется на уровне 2012 года.

Меры государственной поддержки и стимулирования экспорта позволили бы вернуть российским товарам утраченные позиции на рубежных рынках, а также избежать значительного спада производства.[4]

По прогнозам, мировое производство сыра в 2014 году увеличится на 1,2 % до 17,5 млн тонн. Основными производителями, как и в 2012 году, останутся ЕС –9,1 млн тонн (52,3 % от общего объёма производства) и США –5,1 млн тонн (29,2 %). Доля РФ в общем мировом производстве сыра составляет 2,6 %, или 455 тыс. тонн. Мировое производство масла сливочного, по прогнозам USDA, в 2014 году составит 9,1 млн тонн (+ 2,4 % к 2012 году), основными производителями станут ЕС (52 %) и Канада (23%).

Сегодня в молочной отрасли существует ряд проблем. Это недостаток финансовых средств для приобретения как оборотных, так и основных активов, что влияет на технологическую модернизацию. Слабое присутствие на рынке отечественного производства тароупаковочных материалов, отсутствие выстроенной системы заготовки и первичной обработки молока, но что и немаловажно, это его мелкотоварное производство.

Но следует учесть, что развитию молочной отрасли содействует увеличение внешнего спроса.

Список литературы

1. Бартенева, О. Инновационные технологии и оборудование в молочной промышленности/ О. Бартенева// Переработка молока.-2014.-№ 1.-С. 64-66
2. Климова, М.Л. Мировой молочный рынок в 2011-2013 г. Молочная индустрия мира и Российской Федерации. Ежегодник.:Москва, 2013.-С.16-22
3. Сафронова, Ю.В. Рынок молока и молочных продуктов/Ю.В. Сафронова// Вестник Московского университета им.С.Ю. Витте. Серия 1:Экономика и управление.-2013.-№ 4(6).-С. 41-43
4. Семенов, В.А. Экспортный потенциал российского АПК/ В.А. Семенов// Мир агробизнеса.-2010.- № 1.- С.40-41
5. Аналитический обзор. Молочная отрасль России по итогам трех кварталов//Переработка молока.- 2014.- № 1. С. 40-43
6. Сайт Союзмолоко <http://souzmoloko.ru>

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МЯСНОГО КОНЕВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ МО «БЯРИЙИНСКИЙ НАСЛЕГ» УСТЬ-АЛДАНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Лазарева А.К.

Северо-восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Интенсивный рост производительных сил в алмазной, газовой, угольной, золотодобывающей и других отраслях промышленности Республики Саха (Якутия), строительство и ввод в эксплуатацию нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий Океан», газопровода «Сила Сибири», железнодорожной магистрали требуют укрепления местной продовольственной базы для наиболее полного обеспечения потребностей быстрорастущего населения в свежих и малотранспортабельных продуктах питания.

Скотоводство и коневодство являются исконной отраслью сельского хозяйства Республики Саха (Якутия). По численности поголовья крупного рогатого скота и лошадей республика занимает первое место среди областей и краев Севера Российской Федерации (93% поголовья лошадей Дальневосточного федерального округа, 12,5% - Российской Федерации). От эффективности ведения скотоводства и коневодства в наибольшей степени зависит уровень экономической эффективности сельскохозяйственного производства республики.

Табунное коневодство, базирующееся на круглогодичном пастбищном содержании лошадей, стало одной из основных отраслей животноводства, основой уклада жизни и экономики народа Якутии. И так как затраты труда по уходу за неприхотливыми якутскими лошадьми небольшие, поэтому коневодство даёт дешёвое мясо. Мясо табунных лошадей не уступает по калорийности свинине, обладает хорошими вкусовыми качествами.

Так, якутская лошадь (по-якутски «сылгы» или «сахаата») — аборигенная порода лошади, распространённая в Якутии. Порода выведена народной селекцией под сильным влиянием естественного отбора. В 1987 году якутская лошадь утверждена как самостоятельная порода, выведенная методом народной селекции. Якутская порода лошадей наиболее морозостойкая, имеющая подшёрсток и шерсть длиной 8-15 см. Даже зимой она может кормиться травой из-под снега, разгребая его копытами, — тебеневать. В Якутии лошади живут на открытом воздухе круглый год (при температурах летом до +40 °С и в зимнее время до –60 °С) и пищу ищут самостоятельно. В каждой табуне от 18 до 24 кобыл и жеребят. По своему составу и калорийности конина близка к мясу КРС.

По результатам социологического опроса 2014 года в МО «Бярийинский наслег» Усть-Алданского района Республики Саха (Якутия), большинство предложений населения относятся как к улучшению транспортной, социальной и информационной инфраструктуры на территории муниципалитета, так и к трудовой сфере (привлечение специалистов и пр.).

Решить данную задачу может только появление на территории муниципалитета предприятия, которое могло бы гарантировать социально-экономическое развитие наслега, в том числе обеспечить финансовую прибыль, привлечь трудовые ресурсы, способствовать развитию инфраструктуры села.

В этой связи МО «Бярийинский наслег» имеет плохую сезонную транспортную доступность, обладает огромной площадью земель сельскохозяйственного назначения и потребностью в развитии, что и обусловило перспективность развития на его территории мясного коневодства ввиду наличия меньших затрат и больших перспектив. При табунном коневодстве нет необходимости строить зимники и закупать дорогостоящее оборудование для доения и кормления скота, а тебеневание лошадей уменьшает затраты на производство и заготовку кормов. Удаленность наслега от ближайших густонаселенных районов уменьшает возможности для реализации молочной продукции, но не мешает промышленному производству конины. В пользу коневодства говорит и тот факт, что выпас лошадей можно проводить на удаленных сельскохозяйственных территориях с меньшим привлечением трудовых ресурсов, в то время, как и мясное, и молочное скотоводство предполагает выпас вблизи населенного пункта и большее количество обслуживающего персонала. Заготовка и реализация мясной продукции проходит в осенне-зимний период, когда транспортное сообщение будет уже полностью восстановлено. Все растущее население городов предполагает рост потребности в таком продукте питания, как мясо. Относительная дороговизна местной продукции по сравнению с привозной окупается её свежестью и уникальными качествами мяса якутской лошади.

В этой связи известно, что создание специализированных коневодческих кооперативов на уровне наслегов является основным организационным приемом освоения отдаленных угодий, что позволит не только увеличить поголовье лошадей, но и будет способствовать развитию территорий.

Бярийинский наслег может удовлетворить потребности рынка в мясе ввиду наличия на своей территории всех необходимых ресурсов, территориальных, кормовых и трудовых. Общая площадь территории составляет 107

тыс. га. (107 470 га). Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения 2242 га. Из них: сенокосы 923 га, пастбища 1187 га, залежи 132 га. Лесному фонду принадлежит 100 976 га.

В наслеге относительная независимость хозяйств от погодных условий при заготовке сена обуславливается обширными сельскохозяйственными территориями. При этом урожайность угодий колеблется от 1,0 до 3 тонн с одного гектара, средняя урожайность 2 т./га, что выше среднего показателя по республике в 1-1,5 т./га.

Емкость пастбища составила 0,37 гол./га. Площадь пастбища для максимального количества лошадей из 1000 голов - 2,7 га/гол. Умножив эту площадь на поголовье получили площадь для всего табуна. Для 1000 голов лошадей она составляет 1002,7 га. Но к этой площади надо прибавить страховой фонд на случай снижения урожайности пастбища в засушливые периоды сезона из расчета не менее 25 % к рассчитанной площади для стада. Таким образом, необходимая площадь с учетом страхового фонда составит 1250,7 га. Если площадь пастбища в Бярийинском наслеге составляет 1187 га, то 1000 голов лошадей – это самое максимальное количество. Однако, с учетом того, что в наслеге уже содержится 295 голов КРС и 408 голов лошадей, дополнительно возможно содержать только 300 голов лошадей. Тем не менее, перспективность освоения земель сельскохозяйственного значения в Бярийинском наслеге обусловлена тем, что дополнительно имеются огромные земельные территории, не используемые после развала отделения Бярия совхоза им. Героя Егорова, что является предпосылкой для последующего увеличения поголовья лошадей в будущем.

Так, из общей площади сенокосных угодий в 1817,4 га, полностью используется лишь 397,8 га, что составляет лишь одну пятую от общей площади. Половина сенокосных угодий в 926,7 га используется частично, в то время как треть угодий в 492,9 га остается не востребованной. Таким образом, для развития коневодства имеются все необходимые ресурсы – большая площадь земель сельскохозяйственного назначения (2242 га), необходимые трудовые ресурсы с соответствующими навыками и знаниями. Причем известно, что еще в 1982 году земельные угодья совхоза им. Героя Егорова, существовавшего в селе Бярийе, составляли 4140 га (на 46% больше), а сенокосные угодья - 2253 га (на 60 % больше), что предполагает перспективное увеличение площади угодий.

Таким образом, исследование показало, что, обладая значительными запасами сельскохозяйственных земель, МО «Бярийинский наслег» обладает всеми преимуществами и возможностями для развития коневодства

Однако, для практического осуществления большинства выводов необходимо первоначальное развитие отрасли до уровня, когда будет заметна его экономическая эффективность, и его рентабельность позволит избежать ненужных затрат и усилий.

Решение данных проблем и выполнение данных мероприятий станет одной из необходимых мер для полноценной реализации потенциала развития коневодства и сбыта мясной продукции на территории МО «Бярийинскийнаслег» Усть-Алданского района РС (Я). Доказанная перспективность развития коневодства на территории муниципального образования будет способствовать развитию села, росту уровня жизни и дохода населения, появлению новых рабочих мест и привлечению трудовых ресурсов через организацию сельскохозяйственного производственного кооператива.

Список литературы

1. Постановление Правительства РС (Я) от 30.04.2013 № 126 «Об утверждении комплексной программы Республики Саха (Якутия) «Устойчивое развитие сельских территорий Республики Саха (Якутия) на 2013 - 2016 годы и на период до 2020 года».
2. Паспорт социально-экономического развития МО «Бярийинский наслег» Усть-Алданского района РС (Я) по состоянию на 01.01.2013.
3. Дуйшебаева М.К. Вопросы развития кооперации в сельском хозяйстве Таласской области / Научная Библиотека Нарынского Государственного Университета. – Кыргызстан, 2013.
4. Ермошина Г.П., Поздняков В.Я. Региональная экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 576 с.
5. Тихонов Н.Н. Северное село: монография / Н.Н. Тихонов; Отв. ред. Курцев И.В.; АН Респ. Саха (Якутия). Ин-т регион.экономики. – Новосибирск: Наука, 1996. – 383 с.
6. Конеемкость естественных пастбищ и оптимизация поголовья лошадей по зонам их размещения в Республике Саха (Якутия): Метод. Рекомендации / РАСХН. Сиб. отд-е. ГНУ Якут. НИИСХ. – Якутск, 2006. – 24 с.
7. Продуктивное животноводство Якутии: [учеб.по специальностям 110401 «Зоотехния» и 111201 «Ветеринария» / А.В. Чугунов, Н.Н. Тихонов, В.Р. Дарбасов и др.]; под ред. А.В. Чугунова. – М.: КолосС, 2009. – 454 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ

Минаева Т.С.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет), г.Москва

Международные компании создаются для организационного обеспечения глобальных производственных систем (ГПС). Управленческие конфигурации во взаимоотношениях материнской корпорации и дочерних подразделений складываются в рамках корпоративных отношений: процессов приобретений, консолидаций, слияний, поглощений недружественного характера, в том числе обратных. Последние представляют собой соглашения, при которых приобретающая корпорация прекращает существование и вливается в приобретаемую корпорацию. Кроме того, известны разные виды разделений с вовлечением единиц разных стран, прямых иностранных инвестиций. При этом *термин* «корпорация» используется применительно к широкому кругу юридических форм институциональных единиц. Также, в связи с производственной деятельностью, используется термин «предприятие». В частности, в основополагающем определении прямых иностранных инвестиций - ОО (Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - BD), предпочитают использовать термин «предприятие» вместо «корпорация». Кроме того, регистр всех предприятий или корпораций обычно называется бизнес-регистром. Такой регистр предприятий может также включать информацию о связях, которые корпорация может иметь с другими корпорациями - резидентами и нерезидентами. Корпорации могут возникать разными путями. Один из них — это когда ранее некорпорированное предприятие в секторе домашних хозяйств становится инкорпорированным. Конкретный процесс инкорпорации, а именно, когда это может или должно произойти и как это происходит, зависит от законодательства в отношении компаний, действующего в данной стране. Когда это происходит, активы и обязательства, которые ранее были неотделимой частью домашнего хозяйства, отделяются от него и становятся активами и обязательствами корпорации. За отказ от контроля над этими активами и ответственности по этим обязательствам домашнее хозяйство приобретает долю в капитале новой корпорации, первоначально в точности равную стоимости активов за вычетом обязательств, переданных корпорации.

ГПС (глобально производственные системы) существуют как практически безграничные воспроизведенные последовательные цепи или достаточно сложные их сетевые модификации. Трудно переоценить их влияние на структурные изменения экономики в мировом, национальном и региональном масштабах[1]. Вполне справедливым является предположение о том, что одним из главных институциональных векторов развития современных хозяйственных связей становится дальнейшее формирование и усложнение мировых производственно-сбытовых цепочек (МПСС), где все в большей степени сосредоточивается производство.

В таком контексте в корпорациях, на предприятиях и фирмах выбор базовых подходов к антикризисной политике: необходимо ориентировать с учетом конкретных организационно-управленческих композиций в каждой из следующих ее составляющих.

1. Диагностика финансового состояния и оценки перспективы развития бизнеса каждого звена предприятия должна включать в себя финансовый анализ неплатежеспособности. Практически любому кризису предшествуют определенные симптомы или сигналы опасности. Успешное ведение дел на предприятии предполагает проследить такие симптомы по отношению к структурным подразделениям, расположенным на разных территориях, и реализовать меры, снижающие вероятность перехода кризиса в более тяжелую форму. Традиционная схема оценки степени близости предприятия к банкротству - расчет по балансовым данным коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности и сопоставление их уровней с нормативными, установленными или экспертно или официально. Отметим, что работа с системой показателей дает возможность получить достаточно полное комплексное представление о финансовом состоянии предприятия.

2. Антикризисный операционный менеджмент — его целью является создание предпосылок для преодоления кризисных явлений в операционной деятельности (производстве продукции, товаров, работ, услуг) через жесткое оперативное управление, организационные рычаги оздоровления предприятия, техническую политику, производственные антикризисные стратегии.

3. Антикризисное финансовое управление - включает обеспечение платежеспособности на основе контроля и управления финансовыми потоками, финансовые рычаги повышения устойчивости предприятия,

выбор адекватной политики финансовой стратегии, оценки и управления процессом создания стоимости предприятия согласно концепции стоимостного менеджмента, внутренний экономический механизм. Также эта подсистема концентрирует управленческие ресурсы на процедурах нормализации баланса предприятия и на восстановлении платежеспособности за счет проведения его реорганизации.

4. Антикризисный маркетинг – предполагает наличие следующих составляющих: системы маркетинговых исследований, целью налаживания которой является активизация сбыта продукции (товаров, услуг); маркетинговой политики на стадии санации, совершенствование маркетингового комплекса в условиях жестких финансовых ограничений, бизнес-планирование, системы сбыта, которая обеспечит реализацию всего объема продукции, ассортиментную политику; ценовую политику; логистику. Эффективность маркетинга заключается в последовательности действий и комплексном использовании принципов, методов и средств маркетингового воздействия и маркетинговой информации по стадиям воспроизводственного процесса, это позволяет рассматривать его как важное условие и существенный резерв антикризисной составляющей управления. При оценке маркетинговых возможностей главными рыночными объектами выступают спрос, предложение и цена, взаимосвязь которых воспроизводит действенность экономического закона спроса и предложения, а именно сбалансированность по объему и структуре. Ключевой функцией подсистемы антикризисного маркетинга выступает мониторинг внешней среды предприятия для определения сигналов, свидетельствующих об угрозе ухудшения положения предприятия на рынке, потере конкурентоспособности, снижении платежеспособности и управляемости или наоборот, о возможности прогрессивных сдвигов, которые открываются в отдельных сферах деятельности.

5. Антикризисное управление персоналом – его целью которого является повышение эффективности работы персонала предприятия в кризисных условиях хозяйствования. В эту подсистему входят специальные методы регулирования трудовых отношений неплатежеспособных предприятий, кадровая политика кризисного предприятия, особые методы управления персоналом, руководство и формирование новой команды, подготовка специалистов по кризисному менеджменту. Отметим, что при этом в обязательном порядке необходимо сохранять ту часть персонала, которая имеет значительное влияние на качество продукции и конкурентоспособность производства.

Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы с сотрудниками, но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера: демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учета его индивидуальных особенностей. Для этого систематически проводятся исследования и оценки персонала, заключается в разработке и применении методик анализа кадров, тестировании персонала, выявлении профессионально-квалификационных характеристик, проверке соответствия профессиональных навыков отдельных работников их должностям с целью повышения эффективности использования персонала.

Антикризисное организационное управление - характеризуется созданием адекватной по показателям гибкости и управляемости организационной структуры предприятия, системы управления, которая ориентируется на поиск наиболее рациональных моделей управления, организационно-правовых форм бизнеса, внедрение которых позволит ускорить и облегчить преодоление кризисных явлений. Формирование эффективной организационной структуры вызывается нестабильностью внешней среды и поступательным развитием самого предприятия. В условиях жесткой конкуренции и необходимости применения постулатов антикризисного управления организационная структура должна характеризоваться.

Список литературы

1. Доклад о мировых инвестициях 2013. Обзор. Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
2. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование : Монография / ЭБС ZNANIUM .— Москва ; Москва : Издательство "Магистр" : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2012 .— 240 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ В ПЛАНИРОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ И ИХ КОМПЛЕКСОВ

Король С.П.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Для строительной отрасли, характеризующейся высокой длительностью производственного цикла и огромными первоначальными финансовыми вложениями, дезинтеграционными процессами, приведшими к распаду крупных строительных организаций на большое количество средних и малых фирм, процесс планирования строительного производства и строительства отдельного объекта и их комплексов позволяет существенно влиять на экономические результаты деятельности. По оценкам экспертов, исходя из опыта российских консалтинговых фирм, до 70 % строительных организаций в состоянии стабилизировать свое финансовое положение и безубыточную работу с дальнейшим ростом эффективности, опираясь на знание современных методов, моделей и механизмов организации, диагностики, оценки, управления и реструктуризации организаций.

Календарное планирование строительства объекта любого функционального назначения или комплекса объектов, объединенных общим решением одной проблемы социально-экономического или технического характера, является основным итоговым результатом организационного проектирования [1,2]. Календарный план это модель строительного производства, позволяющая рассматривать целый ряд оптимизационных задач. Преобладающий в настоящее время поточный метод организации строительства всегда базируется на принятых организационно-технологических схемах. Такие схемы представляющих собой выделенный фронт работ каждой специализированной бригаде, сформированной для возведения отдельных конструктивных частей зданий (сооружений) или выполнения различных видов работ, таких как кровельные, заполнение оконных и дверных проемов, отделочные работ, включая инженерное оборудование объекта (комплексов объектов). Внешние сети и сооружения и благоустройство отведенной территории могут выполняться субподрядными организациями, но не должны мешать технологическому процессу и сдерживать темпы строительства. Формирование фронтов работ для специализированных потоков процесс многовариантный и во многом зависящий от конструктивного решения объекта и его геометрических размеров. Организационно-технологическая схема служит основой определения технологической последовательности движения рабочих бригад по принятым фронтам работ, технологии строительных процессов, выбора методов возведения объектов, а также учета природно-климатических условий территории строительства. Такие схемы всегда не только являются многовариантными, но и создают предпосылки для дальнейшего вероятностного организационного проектирования.

Наиболее применимыми календарными моделями являются графические модели: линейные, циклограммы и сетевые. Каждая модель характеризуется определенным уровнем информативности, несмотря на то, что подготовка исходных данных для каждой модели практически близка по содержанию и объему рассматриваемой информации. Линейные календарные графики (планы) полученную информацию используют в виде логической последовательности производства работ с отражением перехода специализированных бригад с одного фронта работ на другой при поточной организации строительства объекта. Циклограмма графически показывает деление каждого вида работ на части (фронты работ), что отражается на поле графика, а исполнитель дополнительно получает информацию, на каком фронте работ в данный период времени ведет работу любая бригада, либо какой вид работ выполняется на интересующем фронте работ. Наиболее полную информацию для управления ходом производства работ можно получить при сетевом моделировании и уже на стадии организационного проектирования решать оптимизационные задачи календарного планирования в строительстве [3].

Современные научные основы организации строительства были заложены в основном в плановый период экономики. В условиях рыночной экономики, реорганизации организационных структур, когда самостоятельность строительных организаций в проведении своей хозяйственной деятельности, сложившиеся принципы и методы управления требуют их преобразования в форму доступную для выполнения большому кругу специалистов (инженерно-технических работников) и понимания всем уровням управления и рабочим кадрам. Для этой цели можно использовать моделирование строительства объектов и в целом производственной программы с принципами оптимального планирования [4]. Моделирование представляет собой процесс построения, изучения и применения моделей. Модель выступает как инструмент, с помощью которого изучается интересующий объект. Необходимость использования этого метода в организационном проектировании в строительном производстве определяется тем, что его непосредственное исследование оказывается невозможным

из-за больших систем и сложных внутрисистемных связей. Моделирование является циклическим процессом исследования, в ходе которого знание об исследуемом объекте расширяются и уточняются.

Планирование строительного производства должно учитывать сложный вероятностный характер выполнения календарных сроков производства отдельных технологически взаимосвязанных процессов и их ресурсного обеспечения. распределение материальных и технических ресурсов, формирование комплексных специализированных бригад рабочих как количественно так и по профессиям, и как следствие принятых решений, определение продолжительности строительства объекта или комплекса объектов. Изменение любого из ресурсов, влияющих на технологические процессы, вызывает необходимость корректировки сроков выполнения отдельных работ или в целом общей продолжительности строительства всего объекта. Сетевые модели позволяют использовать вычислительную технику и стандартные компьютерные программы для расчета сроков производства отдельных работ и всего объекта (объектов). Имеющиеся у ряда работ резервы времени и выделение критических работ, не имеющих резервов времени и возможности маневренности ни одним из видов ресурсов, позволяет определить возможное изменение сроков выполнения одних работ и работ, сроки которых не могут быть изменены, так как непосредственно влияют на общую продолжительность строительства. При изменении сроков производства одной или ряда работ, переносе календарных сроков строительства объекта корректировка ресурсов может решаться с использованием компьютерных программ.

Системное изучение правил построения сетевых графиков, логически точных, а графически простых по форме, применение локальных сетевых моделей для решения вопросов планирования строительства объектов или их частей с применением ручных методов расчета на графике или в специальной таблице, позволяют конкретизировать поставку ресурсов, исключать простои бригад из-за неподготовленности фронта работ. Они могут служить информационной основой оперативного планирования и управления в строительной организации, характеризующейся тем, что в каждый рабочий день создается новая продукция, обеспечиваемая ресурсами, обычно отличающимися от предыдущего и последующего дней. Оптимизационные задачи, связанные с изменением продолжительности работ и распределением трудовых ресурсов, своевременное обеспечение этих работ всеми видами ресурсов в требуемом объеме, решаемые с учетом их равномерного потребления и изменения при изменении сроков выполнения работ в зависимости от имеющихся резервов времени способствуют пониманию возможности вариантных решений, оптимальных по принятому критерию.

Рассмотренные методические подходы к календарному планированию строительства объектов способствуют обоснованному выбору модели календарного плана. Исходя из поставленных организацией задач оптимизации строительного производства, в том числе, таких как специализация строительной организации, отношения в организационной структуре строительного комплекса, в которых наиболее значимым является взаимодействие подрядных и субподрядных организаций, и принимается модель, отвечающая наилучшим образом выбранным критериям. Содержание календарного планирования в основном определяется формами перспективного, текущего и производственного планирования в каждой организации, наличием типовой и повторно применяемой организационной документации, глубокому и системному изучению организационных задач и их практическому решению на основе, в том числе и сетевого моделирования.

Список литературы

1. СП 48.13330.2011 ОС. Актуализированная редакция СНиП 12-01-2004. Организация строительства.
2. МДС 12-81.2007. Методические рекомендации по разработке и оформлению проекта организации строительства и проекта производства работ, 2007.
3. Король С.П., Пархоменко В.А. Календарное планирование. Сетевые графики и оптимизационные задачи в строительстве: учеб. пособие/ Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар: изд. ГОУ ВПО «КубГТУ», 2010. – 92 с.
4. Бузырев В.В. Планирование на строительном предприятии: учебник / В.В. Бузырев, Е.В. Гусев, И.П. Савельева, И.В. Федосеев– М.: КНОРУС, 2010.- 536 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Тришкина Н.И., Митрошина Е.М.

Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ, г.Орск
ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ», г.Орск

Динамичное развитие российской экономики приводит к тому, что предприятиям приходится работать в

стремительно меняющейся рыночной среде, нередко в условиях неопределенности. Изменяются масштабы рынка, расширяются потребности, увеличиваются объемы покупательского спроса, растет конкуренция. В тоже время ресурсы предприятия являются ограниченными. Это ставит перед предприятиями вопросы, касающиеся повышения эффективности использования ресурсов, роста рентабельности, обеспечения стабильности и экономического роста.

Выполнение данных задач возможно на основе интеграции всех функций управления. В условиях неопределенности внешней среды необходимо прогнозировать будущее, определять возможные изменения условий деятельности на основе опережающего планирования и контроля, то есть с помощью процесса бюджетирования. При этом система бюджетирования должна охватывать как в целом предприятие, включая все его сферы, в том числе производство, продажи, распределение, финансирование, так и подразделения, занимающиеся отдельными видами финансово-хозяйственной или производственной деятельности.

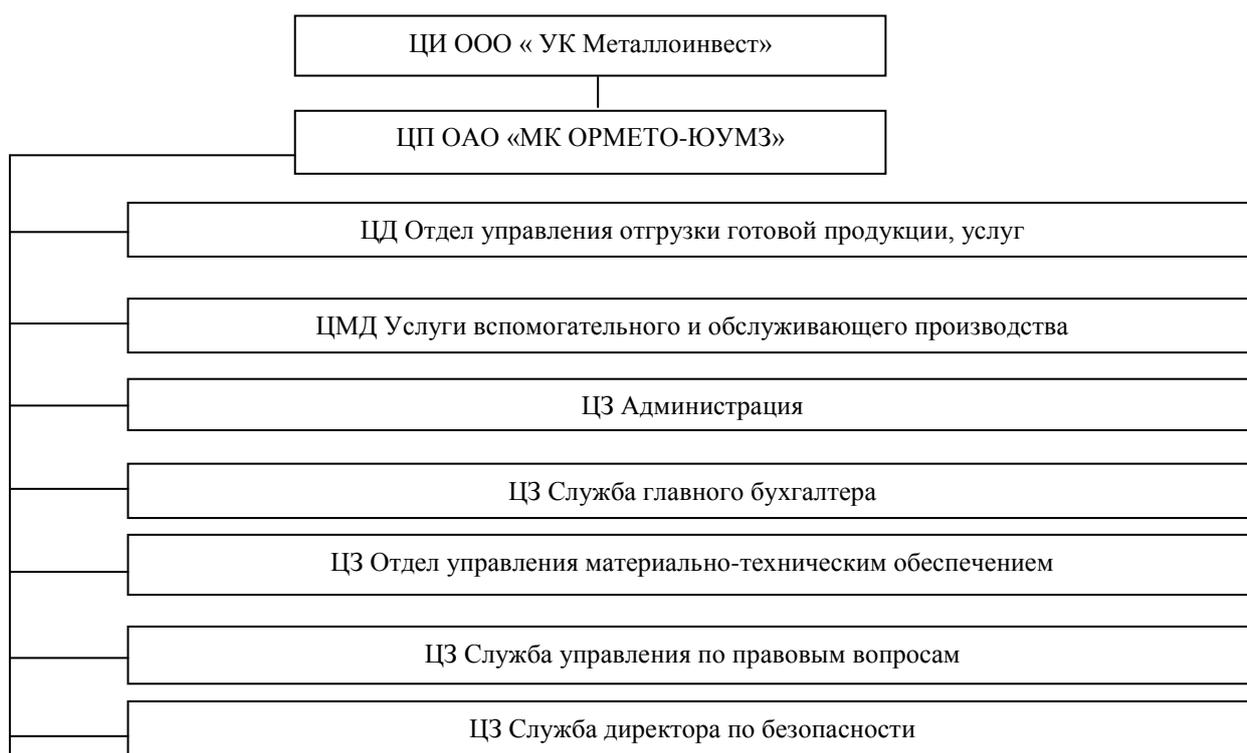
Несмотря на разработанные теоретические положения, а так же имеющийся положительный опыт применения бюджетирования на практике, значительной части российских предприятий не удается создать эффективную систему бюджетирования, что впоследствии служит причиной несогласованности действий структурных подразделений, увеличения рисков при осуществлении новых проектов, потери конкурентных преимуществ и доли рынка. В этой ситуации требуется совершенствование информационного, кадрового и организационного обеспечения процесса бюджетирования, позволяющего эффективно распределять имеющиеся ресурсы и осуществлять мотивацию персонала для выполнения стратегических и тактических целей предприятия.

Объектом исследования при написании данной статьи является ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ», основным видом деятельности которого является производство оборудования для чёрной и цветной металлургии, коксохимических производств, горно-обогатительных комбинатов, предприятий топливно-энергетического комплекса, складов насыпных материалов и портов.

Используемая на предприятии технология бюджетирования, а так же организация данного процесса обусловлена спецификой производства предприятия. Управление бюджетированием непосредственно осуществляет служба главного экономиста ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ», которая в свою очередь подчиняется заместителю генерального директора по экономике и финансам. Формированием и консолидацией бюджета предприятия занимается отдел бюджетирования и внешней отчетности, который является одним из подразделений службы главного экономиста.

В рамках организации бюджетирования на предприятии сформированы центры финансовой ответственности (ЦФО). На основании разделения ЦФО по типам доходов и расходов, определяемым исходя из выполняемых функций подразделения, выделяют четыре основных типа ЦФО (рисунок 1):

- 1) центры инвестиций (ЦИ);
- 2) центры прибыли (ЦП);
- 3) центры дохода (ЦД); центры маржинального дохода (ЦМД);



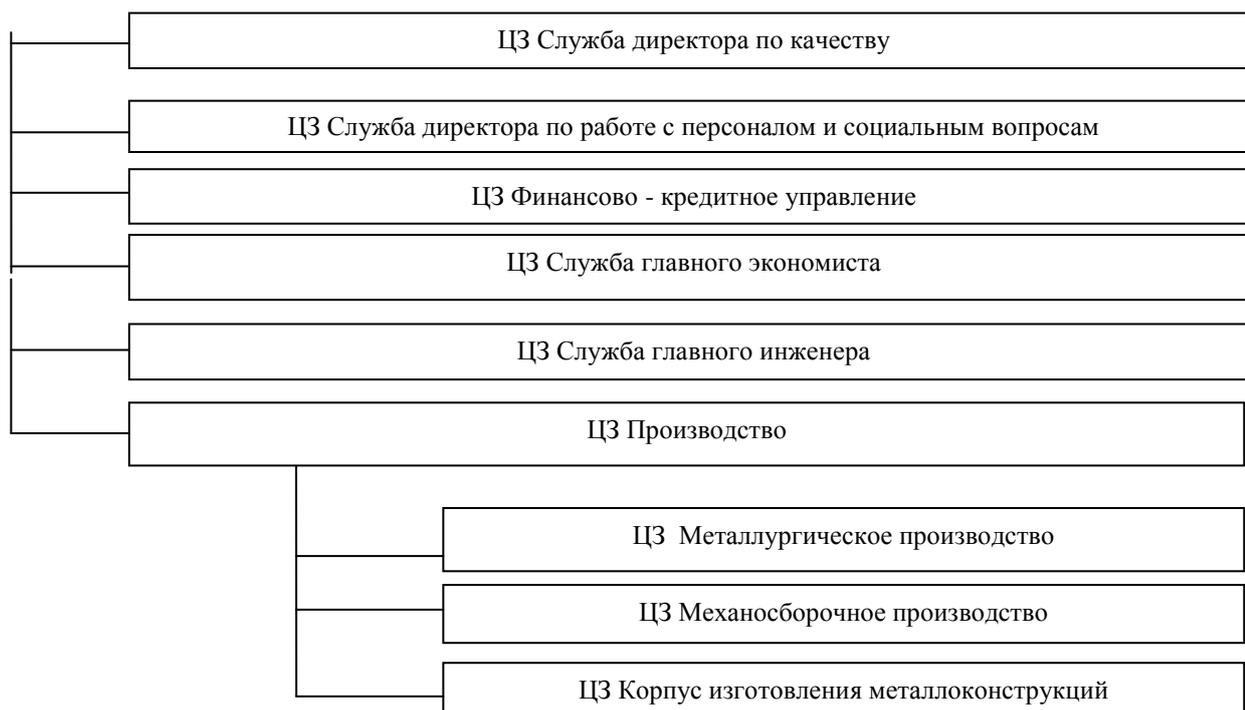


Рис.1. Состав центров финансовой ответственности ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»

4) центры затрат (ЦЗ).

Выделенные ЦФО осуществляют свою деятельность в соответствии с запланированным бюджетом на текущий период, при этом их важнейшей задачей является выполнение установленных бюджетом производственных показателей. ЦФО действуют на основе собственного положения о подразделении. Для каждого ЦФО существует ряд форм бюджетов которые необходимо создать на основании заключенных договоров с поставщиками, подрядчиками, заказчиками, консультационными организациями и другими в зависимости от характера деятельности каждого ЦФО. Все отчетные формы исполнителям необходимо согласовать с руководителями ЦФО и предоставить для формирования бюджета на год в службу главного экономиста (СГЭж) и финансово-кредитное управление (ФКУ). Для всех ЦФО предприятия составляется график формирования, и согласования бюджета на следующий год, в котором указываются формы бюджетов ЦФО, ответственные руководители ЦФО и сроки сдачи форм бюджетов.

При построении бюджета доходов и расходов используют регламент бюджетирования. Регламент бюджетирования доходов и расходов определяет бюджетный период и порядок планирования бюджета с указанием структурных подразделений участвующих в процессе планирования; порядка их действий; формы и структуры документов и сроков их разработки; этапов согласования и утверждения.

Регламент бюджетного планирования содержит следующие пункты:

- цель бюджетирования – эффективная организация процесса управления деятельностью предприятия посредством планирования, исполнения и контроля исполнения статей бюджета;
- объекты бюджетирования – структурные подразделения предприятия;
- классификатор бюджетов – перечень статей доходов и расходов и их расшифровка;
- форматы бюджетов – перечень составных частей сводного бюджета;
- организационный регламент бюджетирования, в котором определяются функции бюджетирования и их распределение по структурным подразделениям предприятия (ЦФО), порядок согласования, утверждения и контроля исполнения бюджетов;
- временной регламент бюджетирования: применяется принцип формирования переходящих бюджетов при годовом планировании (Рис.2) – в конце бюджетного периода (конец 3 квартала- начало 4 квартала) формируется бизнес-план (БП) на один календарный год с разбивкой по кварталам, затем составляется детальный бюджет для 1 квартала в разрезе по месяцам, а уже в течении года планируются скорректированные бизнес планы (БП) на 2, 3 и 4 кварталы с разбивкой по месяцам;
- сроки подготовки каждого бюджета.

Внедрение информационных систем в здравоохранение необходимо для повышения эффективности процессов управления здравоохранением, качества оказываемой населению медицинской помощи. Благодаря модульной структуре медицинские информационные системы эффективно автоматизируют деятельность поликлиник, стационаров, многопрофильных медицинских центров, частных клиник, ведомственных медицинских учреждений, санаториев.

Процесс обслуживания пациентов оптимизируется, повышается его качество; управление лечебно-профилактическим учреждением становится еще более эффективным. Медицинские информационные системы избавляют врачей от выполнения монотонных бумажных операций и позволяет им целиком сосредоточиться на лечебно-диагностическом процессе; благодаря их применению сокращаются издержки времени и труда при подготовке отчетов и учете услуг.

Основные направления применения медицинских информационных систем:

- комплексная автоматизация всех процессов наблюдения, диагностики и лечения амбулаторных и стационарных пациентов;
- эффективное управление персоналом, ресурсами и финансово-экономической деятельностью лечебно-профилактических учреждений, автоматизация медико-статистического контроля и планирования;
- однократный ввод информации в электронную историю болезни пациента с последующим многократным использованием этих сведений и поддержкой принятия врачебных решений;
- сквозная компьютеризация работы регистратуры, поликлиники, стационара, отделения скорой медицинской помощи, стоматологических кабинетов и других подразделений лечебно-профилактических учреждений;
- обеспечение безопасности персональных данных.

Медицинские информационные системы повышают качество обслуживания пациентов, предоставляет удобный, быстрый и надежный доступ к большим объемам медицинской информации, снижают финансовые, организационные и временные издержки при подготовке отчетов и учете услуг, сокращают число ошибок при составлении медицинских документов, значительно облегчают и упрощают работу медперсонала. Медицинские информационные системы обладают гибкой модульной структурой и быстро адаптируются под потребности любого лечебно-профилактического учреждения. Разнообразие типов медицинских учреждений и направлений их деятельности обуславливает особые требования к медицинским информационным системам. Последние исследования в области проектирования медицинских информационных систем показывают, что применение традиционных методов разработки информационных систем не дает необходимого эффекта. Внедрению безбумажной технологии препятствуют причины юридического характера, сила сложившихся традиций, недостаточная технологичность современных способов ввода данных в компьютер. Дополнительное существенное влияние оказывает концептуальный застой в развитии медицинских информационных систем, т.к. традиционно основное направление их разработок было направлено на решение задач автоматизации бухгалтерии, статистики, административной работы, а не медицинской деятельности. Применение компьютерных технологий не должно увеличивать объем работы медицинского персонала, существенно изменять стиль работы персонала, требовать введения в лечебно-диагностический процесс технического персонала. Это означает, что непосредственную работу с медицинской документацией должны выполнять те же сотрудники, что и до внедрения медицинских информационных систем. Меняться должен только инструментарий - бумага и авторучка на компьютер и клавиатуру.

Таким образом, отечественным и зарубежным опытом определены следующие основные требования к созданию медицинской информационной системы:

- основой работы должна быть платформа для функционирования комплексной системы накопления медицинской информации о пациентах в течение всей их жизни, собираемая информация не должна удаляться из базы данных с целью последующего анализа;
- с юридической точки зрения медицинские сведения о состоянии здоровья относятся к информации, составляющей профессиональную тайну. Таким образом, медицинские сведения являются информацией ограниченного доступа, а это значит, что их охрана обеспечивается действующим Российским законодательством. Поэтому те программные и технические средства, которые применяются для обеспечения информационной безопасности в медицине, обязательно должны соответствовать действующему законодательству;
- основным объектом хранения информации должен стать универсальный электронный документ;

- производительность и надежность применяемой системы управления базой данных должны позволять хранить не только записи о пациентах, сделанные врачами, но и архивы медицинских изображений, различные справочники, необходимые в работе персонала ;

- система должна сохранять полные функциональные возможности в условиях территориальной распределенности медицинских центров с возможностью доступа к их базам данных из реабилитационных отделений, поликлиник, отдельных корпусов и распределенных по территории города фельдшерско-акушерских пунктов;

- внедрение системы должно быть обеспечено необходимыми математическими расчетами для определения необходимого количества компьютерного оборудования с соответствующими техническими характеристиками.

Таким образом, в первую очередь использование компьютерных технологий не должно увеличивать объем работы медицинского персонала и существенно изменять стиль его работы. Во-вторых, изначально должны быть автоматизированы те структурные подразделения, где информация впервые фиксируется.

В исторической ретроспективе наблюдается общая тенденция смещения акцентов от технических характеристик программных средств к их функциональности и другим потребительским свойствам, таким, как надежность, простота эксплуатации, безопасность обрабатываемых данных, наличие дополнительных интеллектуальных функций помощи врачу и др.

Это связано с развитием самих программных продуктов, аппаратных возможностей, общих представлений о роли информационных технологий и их месте в профессиональной среде.

Таким образом, необходимо внедрение единой классификации информационных систем, что позволит эффективно рассчитать стоимость внедрения и сопровождения систем, грамотно сформулировать требования к внедряемым системам и правильно определить необходимые ресурсы.

Список литературы

1. Гаспарян С.А. Классификация медицинских информационных систем // Информационные технологии в здравоохранении. 2001. - № 10-12.- С.4-5.
2. Информационные технологии в медицине 2009-2010. Тематический научный сборник под ред. Г.В. Лебедева, О.В. Симакова и Ю.Ю. Мухина – М., Радиотехника, 2010.
3. Информационные технологии в медицине 2010-2011. Под ред. Г.В. Лебедева и Ю.Ю. Мухина – М., Радиотехника, 2011.
4. Кобринский Б.А., Зарубина Т.В. Медицинская информатика: учебник – М., Академия, 2009.
5. Стандарт организации «Информационные системы в здравоохранении». Общие требования СТО МОСЗ 91500.16.0002-2004. Москва 2004.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Кесян С.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Современный этап развития отечественного АПК характеризуется развитием процессов корпоративной интеграции, способствующей структурной реорганизации отраслей АПК, повышению эффективности воспроизводственных процессов. Вертикальная интеграция на основе интраэкономических механизмов обладает потенциалом обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена и распределения, инновационной модернизации агробизнеса, отраслей перерабатывающей промышленности, способствует обеспечению продовольственной безопасности страны. Вертикально-интегрированные корпорации (ВИК) занимают доминирующие позиции в конкурентной среде многих агропродовольственных рынков современной России.

Корпоративная интеграция в АПК способствует восстановлению разрушенных связей между сельским хозяйством и промышленностью, повышению управляемости межотраслевого взаимодействия субъектов АПК, эффективности управления собственностью в агропромышленных формированиях, совершенствованию механизмов координации и управления в АПК. Корпоративная интеграция в отечественном АПК базируется, в наибольшей степени, на механизмах консолидации собственности. В частности, речь идет об интеграции на основе структурной реорганизации сельскохозяйственных, перерабатывающих, агросервисных предприятий

(слияние, разделение, выделение, преобразование), использования механизмов взаимного участия в капитале интегрирующихся структур, а также посредством недружественного поглощения интегрируемых организаций через процедуру банкротства.

Вместе с тем, эффективность интеграционных процессов в АПК обусловлена уровнем обоснованности механизма регулирования экономических отношений в интегрированных корпоративных структурах. Экономические отношения следует рассматривать как определенную сторону производственных отношений, которая при установлении связей и взаимодействий в обязательном порядке предполагает затраты труда и средств, а также формирование и распределение доходов, полученных в результате их осуществления. В интегрированных агропромышленных формированиях экономические отношения охватывают все этапы производственного процесса.

Особенность экономических отношений в агропромышленных формированиях заключается в том, что, во-первых, в рамках единой организационной структуры осуществляются все этапы воспроизводственного процесса, во-вторых, они ориентированы на конечный результат производственного цикла, каждый проявляется при реализации продукции и в ходе распределения доходов. На уровне субъектов хозяйствования АПК организационная и экономическая стороны производственных отношений выступают во взаимосвязи, взаимообусловленности и единстве. Состав и содержание производственных отношений в ВИК представлены в Табл.1.

Таблица 1

Состав и содержание производственных отношений в агропромышленных интегрированных структурах

п/п	Состав производственных отношений	Субъекты и содержание отношений
1.	Отношения собственности: земельные, имущественные	Собственники, участники производственно-хозяйственной деятельности. Владение, распоряжение, пользование земельными долями и имущественными паями
2.	Трудовые отношения	Участники производственно-хозяйственной деятельности. Выполнение рабочих процессов, хозяйственных работ и управленческих функций
3.	Организационные отношения (отношения в процессе производства)	Участники производственно-хозяйственной деятельности. Формы организации производства и труда: размеры, специализация и концентрация производства, организационные структуры, формы организации труда.
4.	Отношения распределения (обмена и потребления)	Собственники, участники производственно-хозяйственной деятельности, государство. Возмещение материальных и приравненных к ним затрат, выплата заработной платы и материального поощрения, распределение прибыли.
5.	Отношения управления	Государство, собственники, участники производственно-хозяйственной деятельности. Общее собрание, правление, совет, ревизионная комиссия, аппарат управления. Управление на всех уровнях организации производства: рабочий процесс, трудовой коллектив, отрасль, предприятие.
6.	Отношения с государством в части мер, обеспечивающих потенциальные возможности нормального функционирования	Государство, собственники, участники производственно-хозяйственной деятельности. Регулирование цен, налогов и отчислений, кредитов, дотаций, инвестиций, рынка сельхозпродукции, товаров и услуг.

Среди внутрикорпоративных (интраэкономических) отношений субъектов интеграции следует особо выделить: обменно-распределительные отношения и отношения собственности. В основе механизма интеграционного взаимодействия в АПК лежат отношения обмена и распределения. Независимо от формы экономической деятельности (рынок или иерархия) обмен происходит посредством договоров и соглашений. Разница состоит в том, что рынок и иерархическая организация использует разные механизмы. Поэтому одной из актуальных народнохозяйственных задач АПК современной отечественной экономики является научное

обоснование организации распределительных отношений между хозяйствующими субъектами АПК, во многом определяющих уровень эффективности хозяйствования.

Система обменно-распределительных отношений включает в себя отношения между участниками агропромышленного формирования по поводу передачи промежуточной продукции на внутрикорпоративном (внутрифирменном) рынке; отношения по поводу расчетов за нее. Она предусматривает разработку определенных графиков внутрифирменных поставок промежуточной продукции и расчетов за нее, а также разработку порядка определения сумм подобных расчетов (т.е. величины трансфертных цен, пропорций распределения выручки между участниками интегрированного формирования).

Обменно-распределительные отношения в интегрированных корпоративных структурах АПК могут строиться по двум моделям: нормативно-распределительной и ценовой. Если в рамках нормативно-распределительной модели взаиморасчет осуществляется путем распределения итогового финансового результата деятельности интегрированного формирования (выручки от реализации, прибыли) пропорционально индивидуальному вкладу участников в совместную производственно-хозяйственную деятельность, то в рамках ценовой модели - по промежуточному результату с использованием системы трансфертных цен [3]. Таким образом, нормативно-распределительная модель отличается от ценового варианта, прежде всего тем, что расчеты производятся не по промежуточному, а по конечному результату (выручке от реализации, прибыли) интегрированного формирования.

Система распределительных отношений напрямую корреспондирует с моделью интраэкономических взаиморасчетов, используемой в вертикально-интегрированной корпоративной структуре. Наибольшее распространение в АПК современной России получила цепная модель интраэкономических взаиморасчетов, предполагающая непосредственный взаиморасчет структурных подразделений ВИК (дочерних компаний, филиалов) за промежуточную продукцию по трансфертным ценам без участия корпоративного центра.

Обобщение опыта функционирования интегрированных корпоративных структур российского АПК свидетельствует о наличии целого ряда существенных проблем регулирования системы распределительных отношений, основными из которых являются [2]:

- отсутствие общепризнанных методик определения научно обоснованного уровня рентабельности производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также уровня торговой надбавки, учитывающего «реальный вклад» участников интегрированного формирования в совместную производственно-хозяйственную деятельность;

- сложность научного обоснования критериев, лежащих в основе формирования пропорций распределения выручки от реализации конечной продукции интегрированного формирования;

- трудности, связанные с определением нормативной базы, которая должна формироваться индивидуально для каждого субъекта хозяйствования;

- сложность организации достаточно полного учета природных, экономических условий хозяйствования участников интегрированного формирования;

- трудности, связанные с формированием схем взаиморасчетов участников агрохолдинговых структур в условиях применения системы взаимокредитования, а также прямого инвестиционного участия материнской (головной) компании в развитии дочерних компаний;

- недостаточный уровень контроля со стороны материнской компании за эффективностью использования дочерними структурами производственного потенциала, за обеспечением последними трудовой и технологической дисциплины и т.п.

Специфика внутрикорпоративных обменно-распределительных отношений в интегрированных агропромышленных структурах во многом определяются уровнем консолидации собственности в ВИК, сложившейся договорной внутрикорпоративной системой. Договорная внутрикорпоративная (интраэкономическая) система включает в себя три взаимосвязанных уровня: базовые документы корпоративного управления (Устав, Кодекс корпоративного управления); документы субъектов корпоративного управления (Положение о собрании акционеров, о совете директоров, о генеральном директоре); документы механизмов корпоративного управления (Положение о дивидендной политике, об урегулировании корпоративных конфликтов).

В механизме функционирования ВИК следует выделить экономический механизм интеграционного взаимодействия, предметом которого являются ценовые и стоимостные межотраслевые воспроизводственные пропорции. Организационно-экономический механизм интеграционного взаимодействия субъектов АПК мезоуровня включает в себя следующие структурные компоненты:

- организационное построение интеграционного взаимодействия; целесообразно генерация полной производственно-технологической цепи на основе принципов взаимодополняемости, структурной

сбалансированности, пропорциональности развития структурных звеньев ВИК;

- управление собственностью, имущественными отношениями в интегрированном формировании: предполагает оптимизацию субъектно-объектной структуры собственности, механизмов ее формирования;
- управление внутригрупповыми обменно-распределительными отношениями (регламентирующие межотраслевые стоимостные и ценовые пропорции агропромышленного производства);
- управление звеньями производственно-технологической цепи (технологически связанным производством).

Реализация экономического механизма предусматривает соблюдение следующих условий: доведение плановых заданий и экономических нормативов до структурных подразделений ВИК; осуществление взаиморасчетов согласно договорным обязательствам; централизацию финансово-расчетных операций; экономическую ответственность по взаимным обязательствам; стимулирование труда работников структурных подразделений ВИК; эквивалентное распределение консолидированной прибыли между структурными подразделениями ВИК; формирование и использование фонда оплаты труда от валового дохода или в составе выручи от реализации конечной продукции ВИК; распределение доходов между хозрасчетными коллективами внутри структурных подразделений [4].

В современной научной литературе сформулировано множество задач формирования и управления интегрированными структурами АПК, обобщение которых предполагает использование системного подхода. Опираясь на возможности, предоставляемые современной модульной редакцией системного подхода, предложенной Г. Клейнером [1], осуществим систематизацию указанного множества задач (табл. 2). Обобщение результатов систематизации, представленных в табл. 2, позволяет определить основные задачи формирования и управления интегрированными структурами АПК на современном этапе развития:

- для объектного компонента – задача роста капитализации интегрированных структур, накопления в их объектной структуре приоритетных активов; в частности необходима оптимизация состава активов интегрированной бизнес-группы, формирование полных производственно-стоимостных циклов, оптимизация механизмов имущественной взаимозависимости участников интегрированной структуры;
- для процессного компонента – задача интенсификации развития интегрированных структур;
- для компонента среды – задача снижения барьеров во внутренней и внешней средах деятельности интегрированных структур, всемерной поддержки сил конкуренции в пространстве развития АПК;
- для проектного компонента – задача расширения возможностей формирования продуктивных капитальных комбинаций в интегрированных структурах на основе расширенного воспроизводства человеческого капитала.

Таблица 2

Систематизация задач формирования и управления

Задачи формирования и управления интегрированными структурами АПК			
Проектный компонент	Объектный компонент	Процессный компонент	Компонент среды
Созидательное начало	Состав активов, капитализация структур	Тип развития интегрированных структур	Возможности и ограничения интеграции
Расширение возможностей формирования продуктивных капитальных комбинаций в интегрированных структурах на основе расширенного воспроизводства человеческого капитала	Рост капитализации интегрированных структур, накопление в их объектной структуре приоритетных активов	Интенсификация развития интегрированных структур	Снижение барьеров во внутренней и внешней средах деятельности интегрированных структур, поддержка сил конкуренции

Вместе с тем, процесс управления интраэкономическими отношениями в рамках интегрированных корпоративных структур включает в себя: разработку и корректировку финансовой структуры ВИК, финансово-

экономических инструментов формирование и распределение централизованных фондов ВИК; организацию внутрикорпоративного клиринга; реализацию внутрикорпоративной дивидендной, инвестиционной политики ВИК; организацию внутрикорпоративного взаимокредитования в рамках ВИК; управление внутрикорпоративным имуществом (спецификация активов); организацию информационного мониторинга интраэкономической среды; и т.д. При этом инструментами регулирования интраэкономических отношений в интегрированных агропромышленных формированиях являются: трансфертные цены; централизованные фонды ВИК; квоты на кредитные, финансовые ресурсы, лимиты на материальные ресурсы для структурных подразделений ВИК; финансовая структуры ВИК, лицевые счета, план-заказ для структурных подразделений ВИК.

Таким образом, развитие корпоративной интеграции в АПК предполагает эффективное решение указанных проблем организации интраэкономических отношений в интегрированных корпоративных структурах.

Список литературы

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 1.
2. Мокрушин А.А. Проблемы организации системы интраэкономического взаимодействия субъектов агрохолдинговых структур // Научный журнал КубГАУ, № 35(1), 2008г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2008/01/pdf/01.pdf>.
3. Родионова О.А. Интеграция в сфере агропромышленного производства: тенденции, механизмы реализации.- М.: ВНИИЭТУСХ, 2000.
4. Старченко В.М. Коллективные формы хозяйствования в системе многоукладной экономики АПК (теория и практика организационно-экономических отношений).– М.: ГУП «Агропрогресс», 2003.- С. 176.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Морозова Т.Ю., Фаградян А.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Для России, интегрирующейся в международное сообщество, формирование устойчивой банковской системы, ее модернизация и развитие становятся приоритетными задачами, решение которых невозможно без кардинального развития правовых условий и практики организации финансового оздоровления. Для определения путей модернизации банковской системы важно извлечь правильные уроки системных банковских кризисов.

Кризисы банков происходят волнами, отчасти как реакция финансовой системы на экономический кризис, отчасти как реакция на неадекватность правовой среды или системы контроля и надзора. Особый интерес экспертов, как правило, проявляется в отношении ключевого инструмента банковской реструктуризации – финансового оздоровления. Как показывает российский и зарубежный опыт это как наиболее распространенный и действенный способ оказания поддержки банкам, так и наиболее затратный.

За период 1970-2007 гг. произошло 124 банковских кризиса, 208 валютных кризисов и 63 кризиса (дефолта) суверенного долга. В эти годы также имели место кризисы, сочетающие банковский и валютный кризисы и кризис суверенного долга, в ряде стран имел место одновременно тройной кризис. Из 124 банковских кризисов 42 следует отнести к двойным, а 10 кризисов – к тройным [2;3]. Эти данные наглядно свидетельствуют о необходимости разработки эффективной системы антикризисного управления в банковской системе, которая смогла бы противостоять кризисам в экономике.

Современная российская банковская система прошла сложный этап становления, рыночной адаптации и формирования потенциала дальнейшего развития. Уже накоплен опыт преодоления кризисных ситуаций (системный кризис 1998 года, «кризис доверия» 2004 года, «кризис ликвидности» 2007 года, глобальный финансово-экономический кризис 2008-2011 годов). Остановимся кратко на основных аспектах мер антикризисного реагирования на каждом из этих этапов.

Важно отметить, что до августовского банковского кризиса 1998 года банковский сектор был достаточно слабым. Типичным для стран с переходной экономикой в этот период являются массивные и ускоренные преобразования на государственном уровне, обусловленные рыночной адаптацией экономики, включая банковский сектор. Банковский сектор характеризовался такими чертами, как:

- низкий уровень капитализации, ограниченное количество направлений деятельности (видов осуществляемых операций);

- отсутствие требований к банковским менеджерам, недостаток квалифицированных руководителей и банковских специалистов и т.п.;
- отсутствие необходимой правовой среды по банкротству кредитных организаций и страхованию (гарантированию) вкладов физических лиц;
- недостаток полномочий надзорного органа, в том числе по предупреждению банкротства (санации) кредитных организаций.

Вывод банковской системы России из августовского 1998 года кризиса осуществлялся несколько иным путем, чем сложившееся представление об этом процессе за рубежом. Для оздоровления банковской системы был создан специальный орган и выделены государственные ресурсы на реструктуризацию. «Лечение» банковского сектора осуществлялось также путем ликвидации нежизнеспособных банков и восстановления жизнедеятельности имеющих общегосударственное или региональное значение банков. Однако объем выделенных ресурсов был явно недостаточным для окончательного решения проблем. В связи с этим ведущую роль в непосредственном разрешении кризиса сыграл именно Банк России - путем реализации комплекса мер по защите вкладов населения, проведения многостороннего клиринга для сокращения неплатежей в экономике, предоставления обеспеченных кредитов на поддержание ликвидности банков.

Организация деятельности Банка России по разрешению системного банковского кризиса 1998 года характеризуется появлением значительного инструментария надзорного органа, в том числе в области нормативно-методического обеспечения, практики участия специалистов надзорного органа во внешнем управлении и судебной санации кредитных организаций. Их катализатором выступили длительные стадии потенциального и латентного развития кризисного процесса (с локальными кризисами на валютном рынке в 1994-1995 годах, на рынке межбанковского кредитования в 1995 году).

Вследствие наложения на системный банковский кризис проявлений валютного кризиса и объявления правительством дефолта кризис 1998 года, по оценкам специалистов Международного валютного фонда и Всемирного банка, отнесен к «тройному» кризису. В связи с этим антикризисное управление в отдельном банке и организация Банком России финансового оздоровления в банковском секторе стали основными компонентами комплексной работы по организации процесса реструктуризации банковской системы России.

Организация деятельности Банка России по финансовому оздоровлению банков осуществлялась совместно с Агентством по реструктуризации кредитных организаций. Значительные возможности по реструктуризации банковской системы России открылись после вступления в силу в 1999 году Федерального закона от 25.02.1999 № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» и Федерального закона от 08.07.1999 № 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций», разработка которых была ориентирована на использование международного опыта и учет специфики российской экономики. Концепция реструктуризации банковского сектора была подчинена восстановлению его стабильности, укреплению доверия всех контрагентов и участников, устранению с рынка банковских услуг неплатежеспособных, нежизнеспособных банков, деятельность которых негативно влияет на стабильность всей банковской системы России.

Эффективность реструктуризации банковской системы России предопределялась степенью обеспеченности необходимыми финансовыми ресурсами, а также такими факторами, как: проведение необходимых институциональных преобразований, включая формирование адекватной правовой базы; тесная координация деятельности законодательных, исполнительных, судебных органов государственной власти, Банка России и Агентства по реструктуризации кредитных организаций.

В сжатые сроки Банком России была проведена работа по подготовке нормативных правовых актов в целях реализации положений федерального законодательства по нескольким направлениям: досудебная санация кредитных организаций; отзыв лицензий на осуществление банковских операций у «нежизнеспособных» кредитных организаций; обеспечение ликвидационных процедур; взаимодействие Банка России и Агентства по реструктуризации кредитных организаций. Опыт работы Банка России по организации банковского санирования и реализации совместно с Агентством программы реструктуризации кредитных организаций свидетельствует о том, что была достаточно успешно реализована главная задача надзорного органа - создать условия для оздоровления банковского сектора экономики и не допустить дальнейшего развития системного кризиса. Анализ результатов реструктуризации кредитных организаций, показал, что:

- сформировались предпосылки системного подхода к работе с проблемными банками, включая взаимодействие Банка России и Агентства по реструктуризации кредитных организаций;
- на законодательном уровне были определены основания для осуществления мер по предупреждению банкротства;

- была продекларирована ответственность собственников банка, совета директоров (наблюдательного совета) банка и его исполнительного органа управления за неосуществление (несвоевременное осуществление) мер по предупреждению банкротства;

- Банку России были предоставлены необходимые полномочия в области предупреждения банкротства, отзыва лицензий на осуществление банковских операций и ликвидации кредитных организаций.

Наибольшее практическое значение для Банка России имело усвоение уроков *банковского кризиса «доверия 2004 года» и становления системы страхования вкладов граждан в банках*. В этот период, наряду с формированием правовой среды для страхования вкладов физических лиц и определением статуса и полномочий органа, ответственного за страхование вкладов и ликвидацию банков-участников такой системы, имели:

- повышение качества банковского надзора на всех его стадиях, совершенствование надзора за проблемными банками;

- переход к риск-ориентированному подходу в банковском надзоре;

- формирование эффективных механизмов реструктуризации банковской системы, в том числе механизма финансового оздоровления и реконструкции капитала, методического обеспечения деятельности по разработке и оценке планов мер по предупреждению банкротства кредитных организаций.

К числу особенно важных достижений этого периода относится принятие федеральных законов «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Для обеспечения защиты законных интересов вкладчиков в России была введена система обязательного страхования вкладов физических лиц. Ее формирование было обусловлено потребностью обеспечения доверия населения к банковской системе в целом и к каждому конкретному банку, а также поддержания конкурентоспособности субъектов банковской системы. Предполагалось, что эффективная система страхования вкладов должна минимизировать число банкротств банков, быстро и с минимальным ущербом решать проблемы банков. Создание такой системы означало политические условия для обязательной системы страхования вкладов и законодательные основы защиты законных интересов вкладчиков:

- единство подходов к включению в систему страхования вкладов как для крупных, так и для средних и мелких банков, включая требования к капитализации, к качеству капитала, кредитного портфеля и иных активов, к наличию системы управления банка, его доходности;

- наличие государственного ведомства, ответственного за систему страхования вкладов, и наделение его полномочиями и независимостью в принятии решений о банкротстве банков.

Система страхования вкладов была призвана не только создавать стимулы, но и обеспечивать рамки, регулирующие действия банковских менеджеров, включая формирование побудительных стимулов к соблюдению рыночной дисциплины всеми заинтересованными сторонами. При этом у каждого из банков – участников системы страхования должны сохраняться стимулы обеспечивать собственную финансовую устойчивость, соответствие установленным законодательством критериям которой, он продемонстрировал надзорному органу при вступлении в систему.

Вместе с тем проведенное исследование проблем институционального характера показывает, что их несвоевременное разрешение могло явиться катализатором сохранения источников кризисного процесса в банковской системе России. В качестве слабых звеньев или достаточно дискуссионных (для этапа развития кризисного процесса) можно отметить:

- ликвидацию специального подразделения надзорного органа, ответственного за банковское санирование;

- либерализацию подходов к организации предупреждения банкротства (приоритет их осуществления на добровольной основе);

- непринятие нормативных актов, которые надлежало принять согласно законодательству о несостоятельности (банкротстве) банков для обеспечения возможностей финансового оздоровления банков за счет средств частных инвесторов, в том числе кредиторов и вкладчиков проблемного банка.

Достаточно серьезного анализа требует и сформировавшаяся правовая среда и практика защиты законных интересов вкладчиков банков, «отбракованных» надзорным органом при проверке их соответствия требованиям к финансовой устойчивости. Принятие в 2004 году Федерального закона от 29.07.2004 № 96-ФЗ «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» привело к резкому удорожанию последствий системного банковского кризиса и осознанию необходимости формирования механизма антикризисного управления и участия в процессе антикризисного управления всех заинтересованных сторон.

Глобальный финансово-экономический кризис, начавшийся с ипотечного кризиса в США в 2006-2007 годах, оказал крайне негативное влияние как на банковский сектор страны. До сих пор нерешёнными остаются такие проблемы как недостаточность ресурсной базы многих коммерческих банков, слабый риск-менеджмент,

значительная доля проблемных и безнадежных ссуд в активах, недостаточная кредитная активность банков, снижение средней прибыльности и рентабельности банковского сектора. Это стало стимулом для проведения многочисленных исследований проблем теории и практики антикризисного управления как за рубежом, так и в России [1;4;5]

Проведенные исследования показывают, что наличие разработанных банками инструментов антикризисного управления, восстановления их платёжеспособности можно рассматривать как одно из условий стабилизации экономической системы, предотвращения негативных социально-политических последствий банкротства кредитных организаций. Приоритетным направлением является сохранение банка как хозяйственного субъекта и преемственности в его деятельности [6, с. 62-73]. Поэтому для решения проблем финансово неустойчивого банка предпочтительным инструментом выхода из кризисной ситуации является его финансовое оздоровление.

Основные инструменты финансового оздоровления, наиболее распространенные как за рубежом, так и в России, приведены на Рисунке 1.

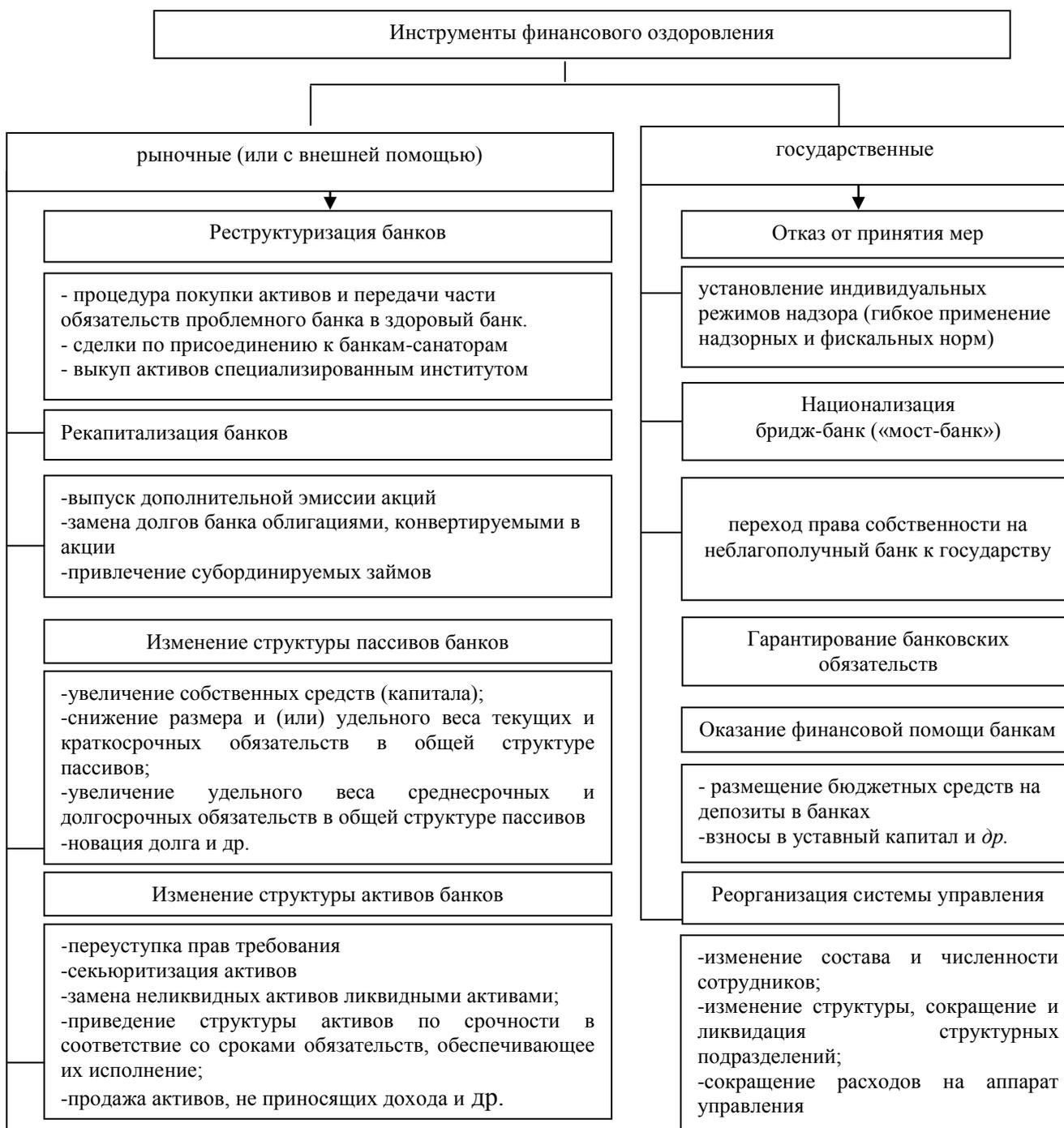


Рис.1. Классификация инструментов финансового оздоровления банков

Особенно эффективной стала реорганизация банков в форме *присоединения к банкам-санаторам*. Использование такой меры финансового оздоровления крайне выгодно именно кредиторам и клиентам банка. Присоединение банков имеет целый ряд преимуществ, таких, как расширение регионов присутствия объединенного банка, существенное увеличение клиентской базы, а также сокращение текущих издержек.

Проблемный банк может по ряду причин быть привлекательным для инвестора. У проблемного банка, возможно, есть разветвленная филиальная сеть, недвижимое имущество, а также широкий круг постоянных клиентов. Эти причины и могут привести к реорганизации предбанкротной кредитной организации. Альтернативным вариантом разрешения кризисной ситуации может стать *процедура покупки и принятия обязательств*. Такая сделка представляет собой полную ликвидацию банка; она позволяет устойчивому банку приобрести некоторые или все активы банка-банкрота, с одновременным принятием на себя некоторых или всех его обязательств. Этот механизм с точки зрения государства представляется наиболее приемлемым и наименее затратным вариантом решения проблем.

Одной из востребованных форм государственной помощи также является временная передача банка так называемому государственному «бридж-банку», т.е. создается новое юридическое лицо, на которое переводятся здоровые активы банка, затем это юридическое лицо продается другому игроку рынка. Формирование бридж-банка позволяет выиграть время как страховщику депозитов для поисков подходящего покупателя, так и потенциальным покупателям для оценки стоимости банка, чтобы сформулировать своё коммерческое предложение.

После принятия Федерального закона от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» перечень функций Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (далее – АСВ) пополнился возможностью участия в финансовом оздоровлении проблемных кредитных организаций. В соответствии с законодательством в целях поддержания стабильности банковской системы и защиты законных интересов вкладчиков и кредиторов банков Банк России и АСВ вправе осуществлять меры с целью предупреждения банкротства банков, являющихся участниками системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Особенно актуально это в тех случаях, когда банк играет системообразующую роль в экономике страны или региона, а его возможное банкротство угрожает законным интересам значительного числа вкладчиков и кредиторов. Акцент был сделан не на отзыве лицензии у столкнувшихся с финансовыми трудностями банков, а на применение к ним иных мер предупреждения банкротства, в том числе санацию, присоединение, слияние, реорганизацию [7, с. 20 – 23].

Таким образом, АСВ проводило мероприятия по санации банков в таких формах, как:

- финансовая поддержка инвестора, приобретающего не менее 75% акций (долей) банка;
- приобретение Агентством более 50% акций (долей) банка;
- передача части активов и обязательств проблемного банка в здоровый.

Анализ финансового состояния банков на начало осуществления антикризисных мер свидетельствует о наличии у всех них проблем с ликвидностью и неисполнением обязательств перед клиентами. В большинстве банков осенью 2008 года был зафиксирован резкий отток средств юридических и физических лиц со счетов. Во всех банках, оценку финансового положения которых Банк России совместно с Агентством проводил в конце 2008 - первой половине 2009 г., собственные средства были утрачены полностью.

Анализ показывает, что в абсолютном большинстве банков кредитный портфель составлял более 80% валюты баланса. При этом кредитуемые компании были связаны между собой общим отраслевым рынком, что неизбежно влекло повышенный риск невозврата выданных ссуд. Банки, кредитуя в основном проекты, связанные со своими собственниками, игнорировали уровень разумного риска. При этом выполнение обязательных нормативов деятельности банков достигалось посредством применения схем кредитования технических компаний (организации, не ведущие хозяйственную деятельность и, как правило, не имеющие средств для возврата кредитов). Так, в КБ "Губернский банк "Тарханы" более 75% ссудного портфеля банка приходилось на кредиты взаимосвязанным заемщикам, которые посредством купли-продажи собственных векселей либо предоставления беспроцентных займов внутри группы направляли полученные от банка средства на расчетный счет одной компании. Другим негативным следствием кредитования организаций, аффилированных с собственниками банков, стало недостаточное либо вообще отсутствующее обеспечение по ссудам.

В числе стабилизационных антикризисных мероприятий Банка России необходимо выделить: укрепление ресурсной базы банков, насыщение банковской системы дополнительной ликвидностью; увеличение капиталов системообразующих банков, в том числе посредством предоставления им долгосрочных субординированных кредитов; увеличение до 700 тыс. руб. государственной гарантии сохранности вкладов физических лиц;

предоставление российским кредитным организациям кредитов без обеспечения на срок до одного года; расширение состава Ломбардного списка; «смягчение» условия выдачи коммерческим банкам кредитов (внутридневных, овернайт, иных); «смягчение» требований к качеству кредитных портфелей банков; снижение норм обязательных резервов.

Результатом этих мер стало повышение стабильности российского банковского сектора. Согласно данным Банка России в 2010 году возобновился рост прибыли действующих кредитных организаций. Не менее важно, что удалось восстановить доверие вкладчиков к российскому банковскому сектору.

Анализ практики предупреждения банкротства кредитных организаций показал эффективность и своевременность применения срочных антикризисных мер Правительства и Банка России по разрешению последствий глобального финансово-экономического кризиса. Однако далеко не все проблемы банковского сектора страны были решены. Наиболее существенной для кредитных организаций остаётся проблема управления «плохими» активами, которые оказывает заметное влияние на ключевые характеристики их деятельности. Как показывает практика ведущих развитых стран (США, Великобритания, Германия), эффективным методом является создание инфраструктуры для управления проблемными активами. Данный подход к оздоровлению банковского сектора имеет ряд важных преимуществ. Во-первых, в его рамках банки в короткие сроки восстанавливают оптимальное соотношение между работающими и неработающими активами. Во-вторых, выкуп активов способствует снижению рисков, связанных с нарастающими невозвратами по кредитам, при этом, позволив банку не создавать резервы на возможные потери по ссудам и «освободить» капитал для дальнейшего интенсивного движения в сторону развития банковского бизнеса [8, с 76]. В-третьих, списание проблемных активов с дисконтом с баланса кредитной организации означает для нее экономию на налоговых платежах. В-четвёртых, программа позволит избежать полной национализации банков даже в случае значительного ухудшения качества активов.

В России целесообразно применять практику создания банка «плохих» активов. По различным оценкам около 20% ссуд совокупного кредитного портфеля банков составляют проблемные и безнадежные кредиты. Достаточно перспективным представляется предложение наделить АСВ, имеющее большой опыт работы с проблемной задолженностью, правом выкупа проблемных активов банка при предварительной оценке целесообразности такого рода сделок. Выкуп активов признается целесообразным в том случае, если активы являются проблемными только в текущий момент, но не безнадежными, а также при условии улучшения в результате выкупа активов финансового положения банка и перспектив его развития. Таким образом, в целях предупреждения банкротства АСВ на сумму 164,5 млрд. руб. выкупило проблемные активы saniруемых банков: КИТ Финанс Инвестиционный банк, «Банк Петровский», «ПотенциалБанк», «СБ «Губернский», ЗАО «Нижегородпромстройбанк», АКБ «СОЮЗ», ГБ «Нижний Новгород», «Банк24.ру» [9].

Практика предупреждения банкротства кредитных организаций выявила новые проблемы законодательного и организационного характера, требующие разрешения в ближайшей перспективе. Речь идёт о разработке методических рекомендаций по экспресс-оценке качества активов проблемных банков; методологии описания активов, предлагаемых для передачи в рамках сделок покупки и принятия обязательств, позволяющей потенциальным приобретателям оперативно принимать решения об участии в таких сделках; развитие механизмов предварительного анализа отчётности банков. Особого внимания требуют также вопросы повышения ответственности собственников, топ-менеджеров банков.

Еще одним эффективным механизмом реагирования на ухудшение финансового положения банков стало заключение соглашений о реструктуризации с кредиторами банков. Как известно, одной из форм оказания финансовой помощи проблемному банку третьими лицами является снижение долговой нагрузки, в том числе посредством предоставления отсрочки и (или) рассрочки платежа, прощения или новации долга и т.п. В этой связи одним из инструментов финансового оздоровления банков стало соглашение о реструктуризации с наиболее квалифицированными и переговороспособными группами кредиторов, чьи требования вытекают, например, из межбанковских кредитов, облигаций проблемного банка и т.п. В рамках заключения соглашения может быть использован инструмент конвертации части обязательств проблемного банка в его капитал.

С целью стимулирования банков к отказу от принятия избыточного риска и обеспечению большей справедливости процесса взимания взносов необходимо введение системы дифференцированных страховых взносов для каждой группы банков - крупных, средних и мелких, которые в свою очередь необходимо дифференцировать внутри каждой группы с учётом специфических рисков, характерных для каждого из банков. На данный момент в России действуют единые страховые взносы для всех банков. И хотя данная система привлекательна с теоретической точки зрения, на практике она сопряжена с рядом проблем. Главным недостатком системы выступает невозможность чёткого определения риска, который действительно берёт на себя банк. Для эффективного внедрения системы дифференцированных страховых взносов, прежде всего,

необходимо иметь адекватный бухгалтерский учет и финансовую отчетность. Необходимо также обеспечить разработку механизма получения Агентством информации, позволяющей определить ставки взносов для каждого банка-участника.

Глобальный финансово-экономический кризис показал, что в наибольшей степени пострадали крупные банки, а мелкие банки оказались более устойчивыми. Банкротство национального системно значимого банка может крайне негативно отразиться на всей банковской системе. В связи с этим необходимо законодательно закрепить для таких банков составление Планов самооздоровления в обязательном порядке. Это позволит существенным образом повысить устойчивость банковского сектора России.

Необходимо пойти по пути создания условий, которые позволят осуществлять финансовое оздоровление банков без участия государственных ресурсов. Отметим, что в США банку, находящемуся на грани банкротства, запрещено оказывать финансовую помощь. Согласно принятому 21 июля 2010 года закону Додда-Фрэнка оказание адресной помощи банкам запрещено и меры по финансовому оздоровлению должны носить общесистемный характер.

В настоящий момент государство через Агентство оказывает финансовую поддержку непосредственно saniруемому банку. Возможно, целесообразнее не прямое финансирование мероприятий по спасению банков, а оказание им косвенной поддержки, в частности путем *облегчения надзорного режима на время санации, снижения норм резервирования, освобождение от налогообложения части прибыли инвесторов*, направляемой на формирование уставного капитала банков.

В заключение отметим, что Правительство и Банк России приняли оперативные и беспрецедентные по своим масштабам меры. Однако принятые антикризисные меры пока не в достаточной мере способствовали полному восстановлению потенциала российской банковской системы. Вынесенные уроки глобального кризиса требуют выработки эффективных механизмов антикризисного управления. Чтобы в перспективе избежать принятия решений, основанных на ответной реакции на уже возникшие острые проблемы, на призывы о помощи, поступающие от различных секторов экономики и социальных групп, необходима выработка на основе применения системного подхода принципиально новых решений для стабилизации ситуации в экономике страны и укрепления потенциала финансово-кредитной сферы.

Нарастающие риски финансово-кредитной системы значительно осложняют деятельность финансовых регуляторов, ставят перед ними новые, требующие оперативного решения, задачи в сфере антикризисного регулирования и надзора. При этом необходимо не только не допустить дальнейшего обострения кризисной ситуации, но и создать условия для поступательного развития отечественной банковской системы и принять меры к нейтрализации возможных кризисных явлений в будущем.

Список литературы

1. Кован С. Е. Кризисы и антикризисное управление в социально-экономических системах// Эффективное антикризисное управление. – № 2 (65), 2011. – С. 72-83.
2. Лэвен Л., Валенсия Ф. Системные банковские кризисы: новые данные //Банки: мировой опыт (аналитический и реферативный журнал). Автор реферата В.В. Кузнецова. – 2008. – № 6.
3. Морозова Т.Ю. Обеспечение устойчивости банковской системы России // Банковское дело. – 2008. – № 1. - С. 15-18.
4. Морозова Т.Ю. Теория и практика антикризисного управления: диагностика слабого банка// Управление в кредитной организации// Аналитический журнал. – № 5 (57), 2010. – С. 26–33.
5. Морозова Т.Ю. Институциональная среда антикризисного управления: уроки глобального кризиса // Эффективное антикризисное управление. – № 2 (65), 2011. – С. 92-101.
6. Ряховская А.Н., Кован С.Е. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях//Эффективное антикризисное управление. - № 5 (80), 2013.- С. 62-73.
7. Турбанов А.В. Антикризисные механизмы в банковской системе // Деньги и кредит. – 2012. – №1. – С. 20 – 23.
8. Шевченко Д.А. Банк плохих активов: правовой аспект // Юридическая работа в кредитной организации. – 2009. – №4. – С. 76 – 85.
9. Годовой отчет государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2011 год (Интернет-версия) // Материалы с сайта: <http://www.asv.org.ru/>

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА АПК ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Князькина А.А.

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет, г.Пенза

Инвестиционная активность аграрных предпринимателей Пензенской области долгое время характеризовалась как недостаточная и даже крайне низкая. Однако с 2006 года ситуация кардинально изменилась, что вывело регион в число лидеров в Приволжском федеральном округе и заметных в целом по России. В последние 8 лет область накопила богатый опыт в области разработки, реализации и развития инвестиционной политики, формирования и функционирования правовой базы регулирования инвестиционной деятельности и стимулирования инвестиционной активности. Принятие многих нормативных актов на региональном уровне, регулирующих инвестиционную деятельность, способствовало созданию достаточно комфортных условий для инвесторов в АПК, принятию быстрых решений по реализации инвестиционных проектов, что в конечном итоге отразилось на реализации конкурентных преимуществ региона.

Важную роль в активизации инвестиционных процессов в отрасли сыграл такой институт как отдел инвестиций и развития инфраструктуры сельских территорий, являющийся является структурным подразделением в составе управления экономики и инвестиций в агропромышленном комплексе Министерства сельского хозяйства Пензенской области. Создание и функционирование данного отдела не было данью моде или популистским методом реорганизации Министерства. Оно преследовало цель концентрации усилий молодых и креативных сотрудников на проблемах инвестиционной активности в отрасли и их решении.

Главной функцией отдела является обеспечение информационного сопровождения деятельности Министерства, содействие формированию эффективного развития агропромышленного комплекса в области социально-экономического развития села, жилищного строительства и инфраструктуры в сельской местности, а также создания благоприятных условий для инвестиционной деятельности в сфере АПК Пензенской области[1].

В настоящее время отдел осуществляет выполнение следующих основных задач:

1. Участие в формировании и осуществлении политики Министерства, направленной на развитие инвестиционной деятельности агропромышленного комплекса Пензенской области (далее - АПК);
2. Содействие в организации взаимодействия исполнительных органов государственной власти Пензенской области и органов местного самоуправления Пензенской области по осуществлению мероприятий, направленных на максимальное привлечение инвестиций в АПК;
3. Осуществление информационной и прогнозно-аналитической деятельности в области инвестиционной политики в АПК Пензенской области;
4. Проведение мероприятий, направленных на реализацию Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы»;
5. Разработка и реализация мероприятий долгосрочной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий Пензенской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года»;
6. Мониторинг реализации инвестиционных проектов по строительству объектов сельскохозяйственного назначения на территории Пензенской области.

Благодаря комплексным и своевременным мерам, осуществляемым специалистами отдела, касающихся доведению сведений и помощи в получении государственной поддержки в 2013 году в агропромышленном комплексе области обеспечена позитивная динамика развития сельского хозяйства практически по всем направлениям. Улучшилась экономика сельскохозяйственных организаций, получила развитие деятельность крупных агропромышленных формирований, активизировалась работа по социальному развитию сельских территорий.

Объем государственной поддержки АПК области с учетом бюджетов всех уровней за 2013 год составил более 2,8 млрд. рублей, при этом объем субсидий из бюджета области – около 2 млрд. рублей. Роль специалистов отдела инвестиций и развития инфраструктуры сельских территорий выражалась в своевременном и доступном доведении сведений и разъяснении субъектам сельского предпринимательства о правилах предоставления государственной поддержки, помощи в оформлении необходимого пакета документов на ее получение.

Более 1,5 млрд. рублей (54% всех средств государственной поддержки) выделены на цели, связанные с развитием кредитования сельскохозяйственного производства. Сельскохозяйственными товаропроизводителями в 2012 году привлечено более 7,6 млрд. рублей кредитных ресурсов, в 2013 году – на 15% больше. Основная

проблема хозяйств (особенно субъектов малого предпринимательства) заключается в составлении технико-экономического обоснования эффективности запрашиваемых у кредиторов средств, поиске и оформлении залоговой базы. Специалисты отдела оказывают содействие в решении данных проблем, что снижает транзакционные издержки сельхозтоваропроизводителей по привлечению кредитов.

Важная роль в работе отдела отводится выявлению проблем сельян, препятствующих активизации инвестиционных процессов в аграрном секторе и сопутствующих отраслях, а также развитию сельских территорий. С этой целью организуются семинары и круглые столы с привлечением авторитетных специалистов от науки и власти, представителей агробизнеса, глав районных администраций и муниципальных образований, депутатов [2]. На подобного рода встречах в формате открытого диалога решается двоякая задача: с одной стороны, власть может услышать проблемы бизнеса, понять их и определить пути решения, с другой стороны, сельхозтоваропроизводители узнают о перспективных способах государственной поддержки, предстоящих грантах, правилах их предоставления, непосредственно от специалистов Правительства области, Минсельхоза и других структур получить квалифицированную информационно-консультационную помощь.

Одним из направлений работы отдела является организация грантовой поддержки сельхозтоваропроизводителей. Это предполагает выявление приоритетных направлений поддержки, определение ее размеров в финансовом выражении, разработку Положения о конкурсе, обеспечение бюджетных гарантий, проведение конкурсов и их сопровождение. Это направление работы требует детального разделения труда по направлениям работ и кооперации специалистов. Поскольку каждый конкурс по сути представляет собой отдельный проект, управление его реализацией требует специальных навыков для достижения поставленных целей. Именно поэтому в отделе инвестиций и развития инфраструктуры сельских территорий Минсельхоза Пензенской области в первоочередном порядке стали применяться методы проектного управления в органах исполнительной власти, что способствовало правильной декомпозиции работ в каждом конкретном проекте-гранте и эффективному делегированию полномочий сотрудников отдела и привлеченных в проект сотрудников других отделов, ведомств и организаций.

Эффективно организованная работа отдела инвестиций и развития инфраструктуры сельских территорий будет способствовать реализации Инвестиционной стратегии Пензенской области на период до 2021 года(и на перспективу до 2030 года) в агропромышленной комплексе [3]. Так в реализации миссии Инвестиционной стратегии Пензенской области применительно к АПК отделу отведено обеспечение взаимодействия инвестиционных интересов населения, бизнеса и органовгосударственной власти. Кроме того, в рамках реализации заявленной стратегии у отдела появляются новые направления работы связанные с наметившимися следующими тенденциями:

- преодоление стагнации в подотрасли скотоводства, создание условий для наращивания производства и импортозамещения мяса крупного рогатого скота и молочных продуктов;
- ускорение обновления технической базы агропромышленного производства на базе восстановления и развития российского сельскохозяйственного машиностроения;
- экологизация и биологизация агропромышленного производства на основе применения новых технологий в растениеводстве, животноводстве и пищевой промышленности в целях сохранения природного потенциала и повышения безопасности пищевых продуктов[3].

Список литературы

1. <http://www.mcx-penza.ru/>
2. <http://penza.er.ru/news/2014/4/25/kak-pomoch-selu/>
3. http://suleim.rnever.pnzreg.ru/files/suleymanovka_neverkino_pnzreg_ru/investicionnaya_strategiya_penzenskoj_oblasti26_11_2013.docx

РОЛЬ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В ЗАО «ГОРОДИЩЕ»

Долганов В.О.

Федеральное агентство научных организаций государственное научное учреждение
Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в
сельском хозяйстве, г.Москва

Картофель является одной из важнейших мировых сельскохозяйственных культур, заслуженно называемой «вторым хлебом». Он выращивается более, чем в 140 странах мира, и используется как в свежем виде, так и в

виде различных картофелепродуктов, а также в качестве сырья для получения крахмала, спирта, патоки и другой ценной продукции[1].

Производство картофеля (картофелеводство) является и остается для ЗАО «Городище» важным источником получения дохода. Возделывание этой культуры в ЗАО «Городище» является важным звеном систем земледелия и систем ведения хозяйства.

Общая земельная площадь используемая в сельхоз производстве: 4300 га., в том числе сельскохозяйственных угодий 3540 га., из них пашня 3258 га.

В 2013 году на предприятии ЗАО «Городище» картофель занимает 500 га. (15% от площади пашни).

Почвы преимущественно дерново-подзолистые, малоплодородные и требующие внесения удобрений, на возвышенностях - суглинистые и глинистые.

Для ЗАО «Городище» картофелеводство является основным направлением специализации. Так же предприятие выращивает овощи открытого грунта и зерновые культуры. Но так было не всегда, до 2005 года на предприятии существовало животноводство. Основной из причин ухода из животноводства к растениеводству вообще и картофелеводству в частности, ЗАО «Городище», является начавшееся развитие неизбежного процесса перехода от самообеспечения населения картофелем к его приобретению на рынке, что ведет к расширению производства картофеля на основе машинных технологий. Этот процесс, наряду с известным ростом доходов населения страны, обусловлен интересами бизнеса в сельском хозяйстве, снижением численности занятых в нем работников, резким ростом стоимости ручного труда и расширением рынка техники, преимущественно импортной. В это время и возникло хозяйство, имеющих в своем арсенале значительные площади под посадку картофеля и полный комплекс современной специализированной техники для применения высокоэффективных технологий производства этой культуры. В настоящее время в данном хозяйстве развивается материально-техническая база хранения выращенного урожая клубней, реализуются отечественные и зарубежные проекты по реконструкции старых и возведению новых современных хранилищ различного типа, на базе которых в едином комплексе совмещены послеуборочная доработка клубней, их хранение и предреализационная подготовка. Но даже при наличии крупного картофелеводческого хозяйства с налаженным производственным процессом производство основной массы картофеля все еще носит экстенсивный характер.

Выращивание картофеля, в ЗАО «Городище» подразделяется на четыре направления это: выращивание чипсового картофеля, продовольственного картофеля, семенного чипсового картофеля, семенного продовольственного картофеля. Каждое направление взаимосвязано и зависит от сорта картофеля и требования к нему.

По своему назначению сорта картофеля подразделяются на:

- 1) столовые;
- 2) для переработки: - на чипсовый картофель,
 - на картофель фри,
 - на крахмал,
 - на картофельное пюре.

В зависимости от назначения сортов к ним предъявляются соответствующие требования, основные из которых следующие.

Столовые сорта должны иметь хороший вкус, быть от невариваемых до сильно вариваемых, их мякоть при варке не должна темнеть и др.

Сорта для переработки на картофель чипсовый и фри должны иметь содержание сухих веществ от 20 до 24%, редуцирующих сахаров - не более 0,3%.

Так же в производственных линиях применяют абразивную обработку и при использовании клубней продолговатой формы по сравнению с округлой бывают большие отходы. Глазки на клубнях должны быть поверхностными, поскольку при глубоких необходима доочистка вручную, что требует привлечения дополнительных рабочих и приводит к увеличению отходов. При механической чистке общие потери от основной чистки и последующей доочистке могут достигать до 25-45%.

Один из важных показателей пригодности сорта для переработки стабильное качество сырья независимо от времени переработки.

Для создания устойчивой сырьевой базы перерабатывающего предприятия с полным производственным циклом (выращивание- переработка - реализация) следует возделывать сорта различных групп спелости, чтобы обеспечить ритмичную работу перерабатывающего предприятия в течение года.

Соотношение сортов в посадках должно быть следующим: раннеспелые и среднеранние - 25-35 %; среднеспелые -40-45 %; среднепоздние - 20-35%. В каждой группе должен быть минимальный набор (1-2 сорта)

для облегчения ведения семеноводства. Качество продуктов переработки (чипсовый картофель, сухое картофельное пюре) получается выше из клубней с суглинистой почвы[1].

В современном сельскохозяйственном производстве необходимо придерживаться технологии. Под технологией понимают систему выращивания, хранения, доработки и реализации продукции, в нашем случае картофеля различного назначения, с конкретными качественными и количественными показателями на основе соответствующего комплекса машин при минимально возможных затратах труда, средств и энергии [1].

Для конкретных условий хозяйствования можно применить несколько вариантов технологий. Однако не все они будут одинаково эффективны. Для выбора оптимального варианта проводится технико-экономический анализ рационального выполнения технологий на всех этапах процесса производства, выявляющий необходимые ресурсы и технику[1].

Базовая технология производства картофеля построена по блочно-модульному принципу и включает в себя девять основных технологических блоков: основную (зяблевую) обработку, предпосадочную подготовку почвы, подготовку семенного материала, посадку, уход за посадками, уборку урожая, его послеуборочную доработку, хранение и подготовку к реализации. Каждый блок включает в себя набор технологических операций, вид и количество которых зависит от конкретных условий и назначения картофеля. Практика показывает, что ряд операций разных технологических блоков в тех или иных условиях может выполняться совместно по локальным технологиям. Подобные технологии, используемые в уборочном процессе картофеля. Перечисленные блоки образуют общую технологию выращивания, уборки, хранения и реализации картофеля (рис. 1) [1].

ЗАО «Городище» привлекательно для зарубежных инвесторов. Это доказывает активность иностранных компаний по внедрению новых сортов семян, оборудования и новых технологий. На сегодняшний момент предприятие может обеспечить население собственным картофелем, не только за счет собственных ресурсов но и благодаря инвестиционной активности иностранных и отечественных компаний.

Об этом говорят и ежегодное увеличение площадей под картофелем. Так в 2013 году они составили 500 га. Что выше уровня предыдущего года.



Рис.1.Общая технология производства, хранения и реализации картофеля

Стимулируют картофелеводство и меры государственной поддержки. В сумме на 780 га посевной площади предприятие получило 6 749 тысяч рублей.

ЗАО «Городище» входит в добровольное объединение участников овощного и картофельного рынка «Картофельный союз». Решение о создании Картофельного Союза было принято на учредительном собрании 29 марта 2011 года руководителями ведущих производителей картофеля и овощей, представляющих 14 регионов России, которые совокупно обрабатывают 30 000 га земли и производят около 1 000 000 тонн картофеля и 300 000 тн овощей (причем 17 000 га - на искусственном орошении), совместно с поставщиками и производителями сельскохозяйственной техники и представителями средств массовой информации.

Основными целями «Картофельного союза» являются:

1. Продвижение картофеля и овощей на рынок, в том числе создание товаропроводящих каналов и перерабатывающих предприятий, а также популяризация картофельной культуры среди населения.
2. Научно-исследовательская и селекционная работа.
3. Участие в диалоге с властными структурами с целью выработки правил функционирования и работы рынка, защита интересов участников.

Развитию картофелеводства также способствует ежегодное обучение персонала организации за рубежом, семинары проводимые в развитых хозяйствах страны, пополнение кадров молодыми специалистами из институтов.

Результат проводимых работ не заставил себя долго ждать. В 90-х годах урожайность картофеля была 5-6 т.га, то в последние годы 30-40 т.га.

ЗАО «Городище» уже сейчас готово конкурировать с другими поставщиками картофеля и завоевывать этот рынок.

Достижения в картофелеводстве ЗАО «Городище» имеются. Так по рейтингу наиболее крупных и эффективных предприятий по производству картофеля в России за 2004 г. (Клуб «Картофель - 100») предприятие заняло 4 место.

Список литературы

1. Машинные технологии и техника для производства картофеля. М.: Агроспас, 2010. — 316 с.

РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ*

Горлов А.В.

ФГБУ науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г.Москва

В мировой индустрии нефтегазохимический сектор (НГХ) занимает ведущее положение среди многоотраслевых комплексов обрабатывающих производств. Для большинства стран НГХ – это выгодный и высокодоходный бизнес, поскольку производство химической продукции, как правило, рентабельно, что обуславливает высокие темпы роста данного сектора.

Следует также отметить, что нефтегазохимическая промышленность является серьезным фактором модернизации экономики, поскольку продукция в нефтегазохимии создается с заранее заданными свойствами, способствуя решению проблемы энергоэкономии и являясь сырьем для высокотехнологичных отраслей (производство лекарственных препаратов, биотехнология, биоинженерия). В этой связи нефтегазохимия непременно присутствует в составе приоритетных направлений развития во многих странах мира.

Сектор НГХ невозможно представить без малого бизнеса, поскольку жесткие реальности современной экономики диктуют крупным нефтегазохимическим компаниям следующие условия: для сохранения конкурентоспособности необходимо наращивать объемы конечной продукции. Активизация подобных действий возможна лишь при непосредственном участии субъектов малого бизнеса (а именно – малых предприятий) в производственной цепи от добычи нефти, газового конденсата, попутного нефтяного и природного газа с целью их переработки, до выпуска конечной химической продукции.

В России малый нефтегазохимический бизнес (МНБ)* является одним из прогрессивных секторов отечественной промышленности. Согласно данным Росстата, с 1995 по 2013 гг. общее число предприятий МНБ выросло: на 80% – в добыче топливных ресурсов, на 78% – в производстве химической продукции. Вместе с активным ростом предприятий увеличилось и количество занятых на них работников – на 32% и 67%. За этот же

* Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-02-00332а.

* В соответствии с российским законодательством, под малыми предприятиями нефтегазохимического сектора понимаются внесенные в государственный реестр юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в таких сферах, как добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (уголь, нефть, газ природный и попутный, сланцы битуминозные), производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий.

период отмечается прирост инвестиций в основной капитал (в 211 раз и 858 раз), способствовавших росту объема произведенной ими продукции в 41 раз и 31 раз.

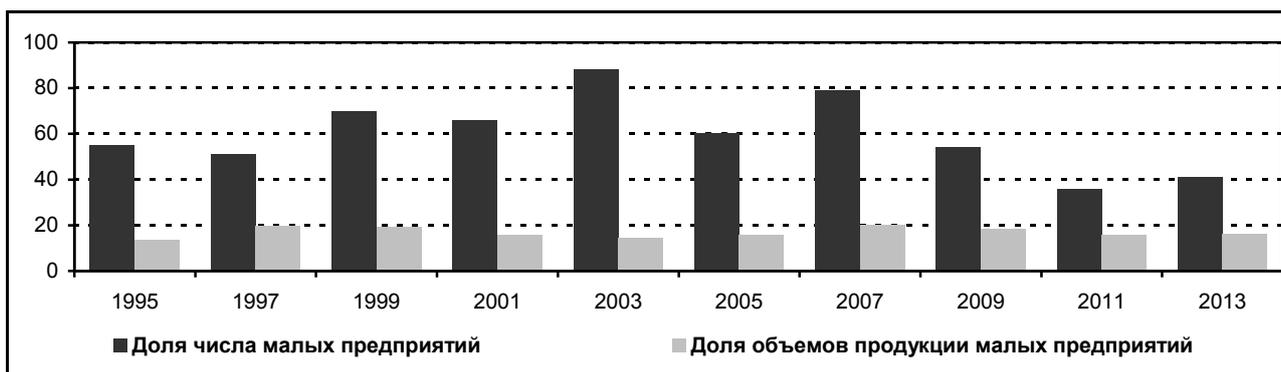


Рис. 1. Основные индикаторы деятельности малых предприятий в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, %.

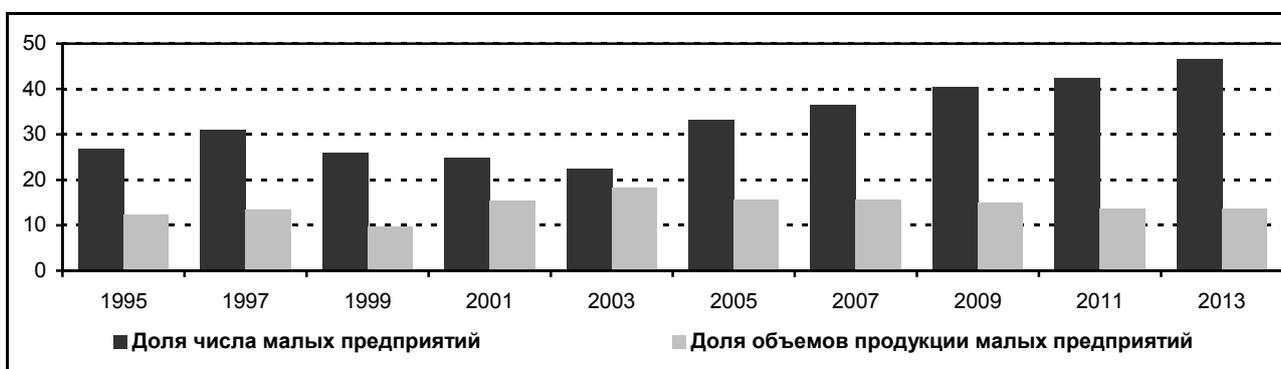


Рис. 2. Основные индикаторы деятельности малых предприятий в производстве кокса и нефтепродуктов, химическом производстве, производстве резиновых и пластмассовых изделий, %.

В общем объеме добываемых топливно-энергетических полезных ископаемых страны и производстве нефтегазохимической продукции, малые предприятия занимают в среднем (с 1995 по 2013 гг.) 63% и 15%, составляя при этом 17% и 32% от всего количества хозяйствующих в данных сферах деятельности субъектов (см. Рисунки 1 и 2). Таким образом, стоит отметить, что в России в течение почти 20 лет сложился и устойчиво функционирует сектор МНБ.

Несмотря на огромный потенциал российского МНБ и важность для промышленного сектора, уровень его развития недостаточно высок, чтобы оказывать существенный вклад в валовой выпуск нефтегазохимической продукции.

С целью определения причин такой недостаточной развитости отечественного МНБ, автором, с использованием эконометрического инструментария, было выполнено исследование, основанное на содержательной гипотезе о том, что формирование МНБ России и достигнутый им уровень активности зависят от ряда факторов, обуславливающих его развитие.

Исследование выполнялось с использованием экономико-математических моделей, описывающих зависимость основных субъектов МНБ – малых предприятий, функционирующих в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, производстве кокса и нефтепродуктов, химическом производстве, производстве резиновых и пластмассовых изделий от комплекса факторов. Временной диапазон исследования составил 19 лет (1995–2013 гг.). Информационной базой послужили годовые статистические данные по малому предпринимательству, опубликованные в официальных источниках Росстата.

Для исследования были отобраны следующие показатели: Y – объем валового выпуска продукции малых предприятий (млрд. руб.), I – объем инвестиций в основной капитал малых предприятий (млрд. руб.), L – численность работников малых предприятий (тыс. чел.), E – количество малых предприятий (тыс. ед.).

При построении зависимостей использовался регрессионный анализ, а статистические параметры моделей определялись методом наименьших квадратов. Полученные модели имеют следующий вид*:

■ для малых предприятий, функционирующих в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых:

$$Y = 0,582L + 2,070I + 15,42E - 17,19, \quad (1)$$

■ для малых предприятий, функционирующих в производстве кокса и нефтепродуктов, химическом производстве, производстве резиновых и пластмассовых изделий:

$$Y = 0,146L + 12,29I + 15,89E - 109,4. \quad (2)$$

Данные модели позволяют установить вклад отобранных факторов в формирование объемов валовой продукции малых предприятий. В соответствии с соотношениями (1) и (2), увеличение количества малых предприятий на единицу приводит к активизации роста объемов добычи топливно-энергетических ресурсов и химической продукции в среднем на 15 и 16 млрд. руб. соответственно. Данный фактор является доминирующим в обеих моделях.

Вклад трудового фактора в обоих случаях минимален, при этом в соотношении (2) он несколько ниже, чем в соотношении (1). Возможно, подобное явление объясняется тем, что ввиду высокой степени автоматизации процесса выпуска нефтегазохимической продукции, промышленно-производственный персонал в обрабатывающих производствах, в отличие от добывающего сектора, выполняет в большей степени второстепенные функции – настройка силовых узлов и компрессоров, пуско-наладочные работы, обслуживание и ремонт оборудования, подготовка сырьевой базы, контроль над производственным циклом и др.

Влияние инвестиционного фактора на выпуск продукции малыми нефтегазохимическими производствами, по сравнению с трудовым фактором, выглядит более существенно. Что и неудивительно, поскольку именно внутренние капиталовложения являются локомотивом развития субъектов малого бизнеса. Однако обращает на себя внимание тот факт, что во второй модели роль инвестиций более высока, по сравнению с первой. Подобная диспропорция связана с тем, что для добывающих малых предприятий инвестиции расцениваются как вложения в материально-техническую базу (оборудование, транспортные средства, комплектующие детали и т.д.), тогда как малые предприятия обрабатывающего профиля вынуждены финансировать не только приобретение и обслуживание оборудования и техники, но и закупать сырье.

Результаты выполненного исследования позволили установить, что от количества малых нефтегазохимических предприятий напрямую зависят объемы валового выпуска химической продукции. Таким образом, в качестве основных предложений, можно рекомендовать следующее.

Ко вновь создаваемым, или уже функционирующим предприятиям МНБ необходимо широкое применение институтов франчайзинга и лизинга. Развитию франчайзинговых отношений в большей степени должны содействовать крупные компании посредством вовлечения малых предприятий в производственный цикл. Также, зачастую малые фирмы не имеют в собственности современных перерабатывающих мощностей, вследствие чего, производимые ими нефтепродукты проигрывают конкуренцию импортным, что существенно затрудняет обеспечение населения потребительскими товарами отечественного производства, снижает объемы создаваемой добавленной стоимости и налоговых поступлений в бюджет. Поэтому, предоставление малым предприятиям на лизинговой основе современного оборудования может способствовать улучшению материально-технической базы МНБ и создаст предпосылки для повышения инвестиционной емкости и конкурентоспособности НГХ России.

* Проверка качества полученных моделей осуществлялась с использованием критериев детерминации, корреляции, значений Фишера. Рассчитанные коэффициенты детерминации равны: $R_{\text{L}}^2 = 0,942$ и $R_{\text{I}}^2 = 0,927$, коэффициенты корреляции – $R_{\text{L}} = 0,971$ и $R_{\text{I}} = 0,963$. Проверка по критерию Фишера: $F_{\text{L}} = 81,31$ и $F_{\text{I}} = 63,19$. Все эти значения свидетельствуют о хорошем качестве полученных моделей.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Власенко М.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современных условиях рыночной системы хозяйствования перед руководителями, принимающими управленческие решения, стоит множество задач, одна из которых - создание результативной системы обеспечения экономической безопасности защищаемых объектов (хозяйствующих субъектов, далее ХС, процессов, ресурсов, персонала, информации и т.д.). При этом существует дилемма: эффективная защита должна быть обеспечена минимальным вложением ресурсов. Таким образом, лицо принимающее решение решает задачу оценки экономической целесообразности внедрения системы экономической безопасности.

Как показывают проведенные нами исследования, подходы к экономической оценке целесообразности вложений в систему безопасности информации хозяйствующего субъекта (ХС) зависят от ряда основополагающих факторов:

- наличия у предприятия средств, которые можно потратить на его защиту;
- уровня компетентности руководителя в профильном вопросе и его оценке опасности проекта;
- уровня компетентности и личных предпочтений специалистов в сфере безопасности, выбирающих систему защиты более привычную для себя организационную, либо техническую подсистему. При этом ими в расчет принимается не более низкая стоимость системы, а удобство для повседневной эксплуатации.
- степень физической доступности средств защиты к защищаемому объекту, что определяет возможность их применения в указанном месте;
- временной фактор, т.е., может ли система безопасности быть создана и введена в эксплуатацию на защищаемом объекте в запланированные временные рамки;
- наличие на объекте специалистов, способных решить поставленную задачу с заданным уровнем качества в установленное время, наличия у них прав выполнять некоторые специфические работы, оказывать услуги (имеются ли у них допуски, сертификаты, разрешения на выполнение определенных видов работ);
- наличие (отсутствие) нормативно-правовых ограничений (рекомендаций) на реализацию конкретного технического, или организационного решения в рамках выбранной системы безопасности;
- наличие технологий, способных решить задачу защиты объекта в данный момент времени, или требуется время и ресурсы на их разработку и внедрение;
- наличие (отсутствие) коррупционных ограничений (связей, навязывания) с третьей стороны на реализацию конкретного способа создания системы безопасности и ряд других.

К сожалению, универсальных методик повышения уровня экономической безопасности объектов защиты, сегодня не существует. Каждая из них имеет свои особенности и специфику, больше, или меньше подходит для защиты того, или иного объекта. В тоже время, каждая из них нацелена на решение следующих задач:

Во-первых, на снижение продолжительности негативного воздействия на защищаемый объект.

Во-вторых, на снижение силы негативного воздействия на защищаемый объект.

В-третьих, на исключение, или снижение вероятности возникновения того или иного негативного воздействия на защищаемый объект.

В-четвертых, на восстановление свойств защищаемого объекта после оказанного на него негативного воздействия (компенсацию ущерба).

В-пятых, на снижение восприимчивости объекта к различному роду негативных воздействий, т.е. снижение степени изменения его свойств (снижение потенциального ущерба) под действием деструктивных факторов. В последнем случае принято говорить о снижении уязвимости объекта защиты.¹

Совершенствование существующей системы экономической безопасности ХС рассмотрим на примере механизма, предложенного нами на основе результатов проведенного ранее исследования.

В основу этого механизма положена последовательность отдельных действий профильного специалиста при принятии управленческого решения в области информационной безопасности, сущность которой представлена на Рисунке 1.

¹ (Уязвимость - слабость в системе защиты, вызванная ошибками или несовершенством процедур, которые могут быть использованы для нарушения политики безопасности защищаемого объекта.)

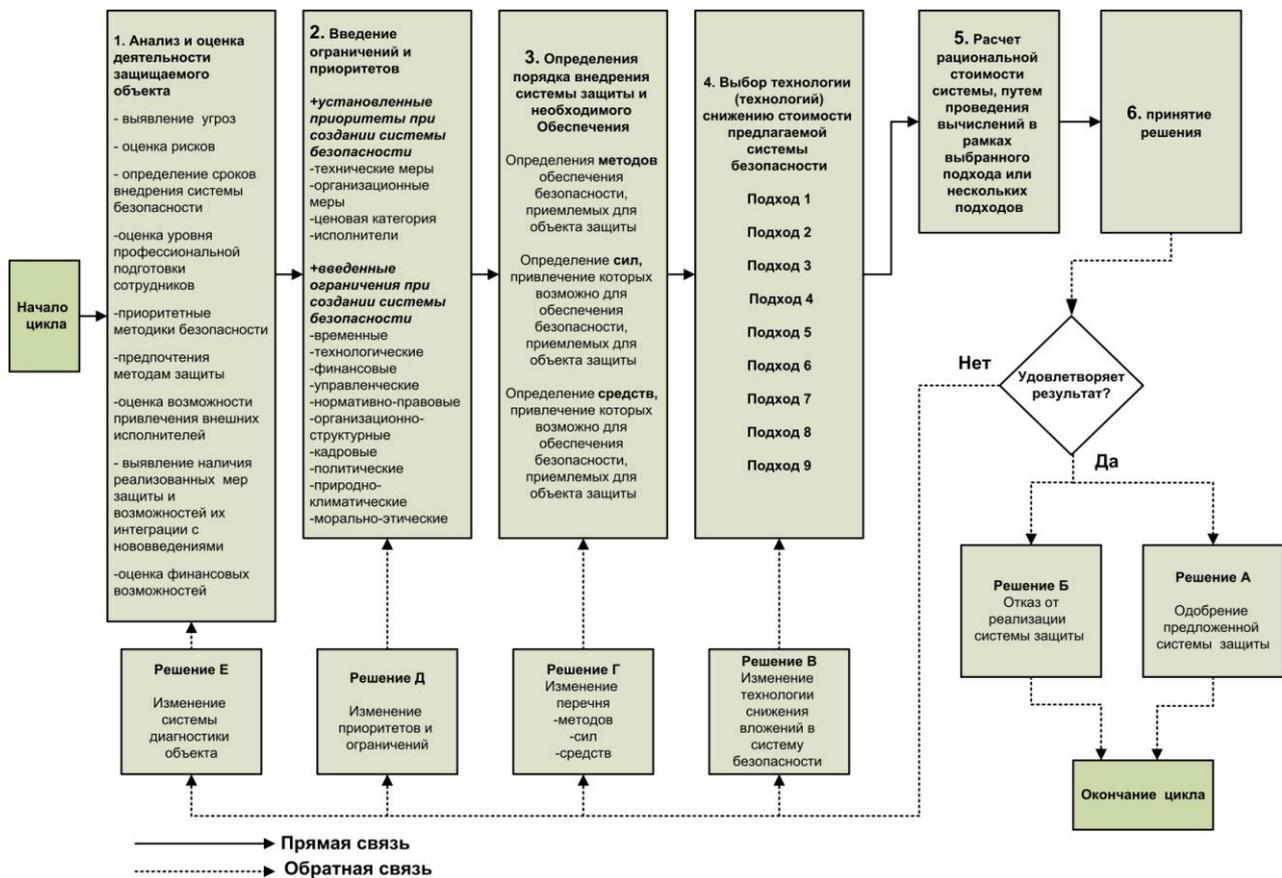


Рис.1. Механизм совершенствования системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта, работающего в условиях рыночной экономики.

До начала работ по созданию (модернизации) системы экономической безопасности ХС необходимо выработать единый методический подход к пониманию участниками процесса содержания терминов и определений, используемых в описании действий и явлений, относящихся к создаваемой системе защиты. Целесообразным является введение в действие регламентов (локальных нормативных актов предприятия), обязывающих всех лиц, занятых в совершенствовании системы безопасности, использовать только принятые термины и определения.

1 ЭТАП – анализ и оценка деятельности защищаемого объекта предполагает проведения исследования условий функционирования объекта защиты, описание его внутренних свойств и характеристик, цель которых:

- выявления угроз его функционированию и определение в будущем точек приложения системы защиты;
- оценки рисков защищаемого объекта с учетом специфики его функционирования;
- - оценки уровня профессиональной подготовки персонала предприятия, его способности эффективно эксплуатировать оборудование, умело организовывать и управлять процессами обеспечения безопасности;
- оценка ресурсных возможностей ХС в финансировании технологий безопасности, динамики вложений, величины единовременных вложений, источников финансирования и ряда других.

2 ЭТАП – введение ограничений и приоритетов при создании системы информационной безопасности. В данном случае руководитель принимает решение, какие из мер защиты должны быть реализованы в первую очередь при прочих равных условиях.

Основные приоритеты могут касаться: технических или организационных мер информационной безопасности; ценовой категории используемого оборудования; исполнителей, привлекаемых для выполнения профильных работ (только персонал своего предприятия, свои сотрудники совместно с внешними исполнителями, только внешние исполнители).

Основные ограничения могут касаться: временных рамок работ; технологических особенностей объекта (невозможности применения некоторых мер безопасности); финансовые ограничения (величина единовременных и периодических выплат, источников финансирования и т.д.); управленческие ограничения (прав должностных лиц, границ ответственности, штатной численности и т.д.);

3 ЭТАП – определение порядка внедрения систем защиты и необходимого для этого обеспечения при создании эффективной системы экономической безопасности. В данном случае руководитель определяет: методы обеспечения безопасности, приемлемые для объекта защиты; силы, привлечение которых возможно для выполнения работ, а также определяет необходимое для этого обеспечение;

средства, которые могут быть потрачены на систему безопасности с учетом ограничений и приоритетов, выявленных на предыдущем этапе

Далее, разрабатывается план-график проведения работ (осуществления мероприятий), нацеленных на повышение уровня экономической безопасности.

4 ЭТАП – Выбор технологии снижения стоимости создаваемой системы безопасности. В данном случае руководитель, опираясь на предыдущие решения по созданию системы безопасности, выработанные на этапах 1-3, а также анализируя возможные пути по снижению ресурсных вложений в безопасность, принимает компромиссное решение по их применению. При этом методом исключения А) выбирается приемлемый метод (методы); Б) определяется порядок и последовательность их реализации.

Как показало проведенное исследование, основными путями снижения стоимости системы безопасности, при сохранении ее эффективности, являются:

- использование более дешевого оборудования и комплектующих;
- передача рисков «третьим лицам», например, страховой компании;
- создание интегрированной системы защиты;
- оптимизация системы финансирования проекта;
- привлечение для работ по созданию и эксплуатации системы безопасности меньшего числа более профессиональных сотрудников и ряд других.

5 ЭТАП – Расчет рациональной стоимости создаваемой системы безопасности путем проведения вычислений в рамках выбранного подхода, или нескольких подходов.

6 ЭТАП – Принятие управленческого решения на основе полученного результата, касающегося дальнейших действий. В данном случае решение включает совокупность возможных вариантов. Прежде, чем принять окончательное решение, руководитель на основе полученного результата оценки стоимости системы защиты, должен ответить на вопрос: «Удовлетворяет ли его прогнозный результат?».

В случае положительного ответа, могут быть приняты 2 возможные решения.

Решение А – принимается предложенный вариант системы защиты и отдается указание на его реализацию.

Решение Б – отвергается предложенный вариант (варианты) системы защиты и отдается указание об отказе в реализации защитных мер (например, в случае их экономической нецелесообразности) и прекращении дальнейших работ в данном направлении. Такая ситуация возможна в случае, когда отпала необходимость в защите, объект потерял ценность, исчезла угроза, снизился риск до уровня допустимого и в других аналогичных ситуациях.

В случае отрицательного ответа, принимается решение продолжить начатую работу, при этом могут быть приняты другие 4 возможные решения.

Решение В – изменение методического подхода к снижению вложений в систему безопасности. В данном случае может быть выбран приоритетным другой подход, или комбинация подходов.

Решение Г – изменение привлекаемых для обеспечения безопасности сил и средств, а также пересмотр технологии (методов) снижения вложений в систему безопасности.

Решение Д – изменение перечня приоритетов и ограничений при создании системы защиты.

Решение Е – изменение системы анализа и оценки условий и специфики функционирования защищаемого объекта, перечисленных при описании первого этапа выше.

Как показывает практический опыт, создание системы экономической безопасности на пустом месте «с нуля» крайне редкое явление. Каждый руководитель хозяйствующего субъекта на интуитивном уровне, часто неосознанно, предпринимает те или иные методы защиты объектов экономической деятельности. На практике, построение систем защиты, обычно базируется на уже созданной системе безопасности, путем ее наращивания и модернизации.

Модернизация ранее созданной системы безопасности может быть проведена по следующим основным направлениям:

А) путем пересмотра перечня основных показателей, характеризующих условия функционирования объекта защиты как безопасные (далее - показатели безопасного функционирования - ПБФ), перерасчет их значений;

Б) совершенствованием методов диагностики и оценки текущего условий функционирования объекта защиты, обеспечивающих выполнение объектом своей миссии, перечня исполнителей, привлекаемых для реализации методик безопасности, методов интерпретации полученных результатов;

В) выбором новых путей (перечня решаемых для этого задач) создания условий, обеспечивающих безопасное функционирование объекта защиты, их сочетание и последовательность;

Г) обновлением перечня основных мероприятий организационного и технического характера, проведение которых обеспечит решение ранее определенных задач в сфере экономической безопасности;

Д) изменением порядка реализации предложенных мер безопасности, промежуточного и итогового контроля достигнутого уровня защиты;

Е) отданием предпочтений новым методам диагностики вновь созданных условий и степени их соответствия предъявленным требованиям и принятием более взвешенных управленческих решений.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, можно сделать следующие основные выводы.

1. Система защиты ХС не является статической. Для обеспечения эффективности экономической безопасности, система должна постоянно совершенствоваться, подстраиваться под изменяющиеся условия функционирования объектов.
2. Система безопасности уникальна в каждом конкретном случае, для каждого защищаемого объекта и не может быть скопирована и тиражирована.
3. Система безопасности требует постоянных поэтапных ресурсных вложений, обеспечивающих ее создание и поддержку в процессе функционирования.

Список литературы

1. Власенко М.Н. Системный подход к обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях современной рыночной экономики. «Директор по безопасности» № 2 – 2014 февраль.
2. Невский А.Ю., Баронов О.Р. Система обеспечения информационной безопасности хозяйствующего субъекта. - М.: Издательский дом МЭИ, 2009.
3. Унижаев Н.В. Использование системного подхода при организации информационно-аналитического обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта - М.: Журнал. Научная жизнь. №3 2013

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ АПК

Кесян С.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Одной из ключевых проблем управления интегрированными корпоративными структурами, доминирующими во многих отраслях АПК России, является проблема регулирования организационно-экономических отношений. Ключевыми инструментами регулирования интраэкономического взаимодействия структурных подразделений вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) АПК являются: трансфертные цены, централизованные фонды ВИК, квоты на кредитные и финансовые ресурсы, лимиты на материальные ресурсы для структурных подразделений ВИК, план-заказ для структурных подразделений ВИК и др. При этом именно система трансфертного ценообразования лежит в основе организации клиринговых взаиморасчетов за промежуточную продукцию, услуги и ресурсы, обращающиеся на внутрикорпоративном рынке АПК России.

Принято выделять следующие составляющие интраэкономических взаиморасчетов структурных подразделений ВИК: взаиморасчеты, опосредующие движение промежуточной продукции по производственно-стоимостной цепи; взаиморасчеты, опосредующие оказание внутригрупповых услуг; взаиморасчеты, опосредующие внутригрупповое движение кредитных ресурсов; взаиморасчеты, опосредующие реализацию внутригрупповой инвестиционной политики; взаиморасчеты по поводу компенсации понесенного ущерба вследствие внутрикорпоративного оппортунизма предприятий–участников ВИК [4].

Трансфертные цены лежат в основе финансово-экономического механизма функционирования интегрированных корпоративных структур в АПК, являясь инструментом регулирования стоимостных пропорций распределения добавленной стоимости на внутрикорпоративном (интраэкономическом) рынке. Трансфертные цены могут использоваться во внутренних (внутрикорпоративных) расчетах, опосредуя в стоимостном выражении движение продукции и услуг между материнской и дочерними компаниями, филиалами

другими обособленными подразделениями в рамках ВИК. Установленные трансфертные цены являются расходами для принимающего структурного подразделения и поступлениями для поставляющего структурного подразделения ВИК, что означает, что всякий раз, когда устанавливается трансфертная цена, это влияет на рентабельность каждого подразделения.

Трансфертные цены используются как экономический рычаг в реализации планирования и контроля, являясь действенным элементом экономической политики ВИК. В отличие от среднерыночной цены трансфертная цена непосредственно не включает такой важнейший ценообразующий фактор как рыночное соотношение спроса и предложения. В качестве инструмента контроля трансфертные цены обеспечивают достижение плановых показателей по прибыли, снижение издержек производства и реализации продукции на всех этапах производства и движения товара к конечному потребителю [1]. Стимулирующая функция трансфертных цен реализуется в повышении заинтересованности структурных звеньев ВИК в эффективной реализации бюджета производства через оптимизацию использования производственных ресурсов и совершенствование экономичности собственного развития.

Система трансфертного ценообразования предназначена для:

- обмена информацией, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений по повышению эффективности функционирования структурных подразделений производственного комплекса;
- формирования сведений, с помощью которых можно оценить доходность каждой структурной единицы, целесообразность и эффективность ее работы;
- перераспределения средств внутри производственного комплекса с целью дополнительного финансирования отдельных его звеньев;
- повышения соответствия стратегических и локальных целей и задач.

В целом исходной базой для формирования трансфертной цены может служить как рыночная, так и затратная основа. Метод «рыночной» трансфертной цены предполагает принятие за базу средних цен, сложившихся на рынке на соответствующий вид продукции. Трансфертные цены, рассчитанные на основе рыночной цены, могут применяться в условиях высокой степени децентрализации (при предоставлении структурному подразделению ВИК свободного выбора внутренних и внешних покупателей и продавцов; при наличии возможности свободной купли материально-технических средств, реализации сельскохозяйственной продукции (наряду с внутренней передачей) сторонним предприятиям).

Затратное трансфертное ценообразование предполагает установление трансфертных цен на уровне расходов соответствующего структурного подразделения ВИК. Основными причинами широкого использования затратного метода является ясность, простота и удобство представления, возможность контроля заинтересованными сторонами в рамках ВИК, наличие конкретных исполнителей, механизм повышения платежной дисциплины в рамках ВИК.

В современной практике хозяйствования интегрированными агропромышленными формированиями за базу применяемых трансфертных цен зачастую берутся фактические издержки на производство и реализацию продукции (работ или услуг). Однако величина фактических издержек у большинства структурных подразделений ВИК существенно завышена, так как в них включают многие необоснованные расходы (потери от брака продукции, штрафы и неустойки за невыполнения условий договоров; завышенные транспортные и управленческие затраты). Включение в трансфертные цены фактических издержек участников интегрированных агропромышленных формирований зачастую не обеспечивает эквивалентность в товарном обмене и реализацию функций паритетных цен. Поэтому в данных условиях целесообразно применение разновидности метода затратного трансфертного ценообразования – метода нормативных затрат. При его использовании издержки на каждом этапе производства и распределения продукции моделируются самим интегрированным формированием. Полученные модели и служат основой для установления трансфертных цен.

В целом выделяют три основных метода определения трансфертной цены исключительно на основе затрат [3]:

- метод трансфертного ценообразования по удельным полным издержкам (включаются как переменные, так и постоянные издержки на единицу продукции). При этом в качестве базы возможно использование как фактических, так и нормативных полных затрат;
- метод трансфертного ценообразования по удельным переменным затратам предполагает калькуляцию себестоимости продукции с включением только переменных расходов (фактических либо нормативных); постоянные же расходы погашаются из маржинальной прибыли;
- метод трансфертного ценообразования по удельным маржинальным затратам.

Следует также отдельно выделить методы полной трансфертной цены, предполагающие включение в трансфертную цену не только величины издержек на каждом этапе производственно-стоимостного цикла

(фактических либо нормативных) структурных подразделений ВИК, но и определенной доли прибыли. При этом существуют варианты включения в трансфертную цену в отдельности как полных, так переменных или маржинальных удельных издержек.

Данный метод обеспечивает рентабельность каждого структурного подразделения ВИК, участвующего в производстве и распределении продукции, гарантируя им получение определенной прибыли еще до реализации готовой продукции агропромышленного формирования на рынке, достаточной для роста их планируемого уровня накопления и потребления. Данный метод применяется в отношении структурных подразделений ВИК, организующих свою деятельность не только на принципах самокупаемости, но и самофинансирования (он наиболее применим в рамках агропромышленного формирования с высокой степенью самостоятельности его участников и децентрализации управления).

На основании проведенного анализа научно-методических материалов, научных работ ведущих ученых-экономистов и практиков можно выделить следующие подходы к установлению величины рентабельности структурных подразделений ВИК, детерминирующих уровень трансфертных цен [2]:

- на уровне совокупной рентабельности производства отдельного вида промежуточной продукции;
- на уровне общей совокупной рентабельности сельскохозяйственного производства интегрированного агропромышленного формирования;
- исходя из размера прибыли, предназначенной для формирования фондов экономического стимулирования, а в необходимых случаях для платежей в бюджет, возврата долгосрочных кредитов или осуществления крупных инновационных проектов и т.д.

При обосновании наиболее оптимального варианта формирования трансфертных цен (на основе рыночной цены или себестоимости) необходимо учитывать следующие условия: доступность, воздействие на эффективность, стабильность, экономия на затратах, стимулирование. Таким образом, эффективность экономических отношений в интегрированных корпоративных структурах АПК напрямую связана с уровнем обоснованности используемой модели интраэкономических взаиморасчетов, системы трансфертного ценообразования.

Список литературы

1. Злобин Е.Ф. Рыночная модель аграрного сектора региона. - М.: АгриПресс, 2000.
2. Мокрушин А.А. Проблемы организации системы интраэкономического взаимодействия субъектов агрохолдинговых структур // Научный журнал КубГАУ, № 35(1), 2008г. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2008/01/pdf/01.pdf>.
3. Плещинский А.С. Эффективность финансово-промышленных групп: механизм трансфертных цен. – М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
4. Родионова О.А. Интеграция в сфере агропромышленного производства: тенденции, механизмы реализации.- М.: ВНИИЭТУСХ, 2000.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Алданиязов К.Н.

Мангистауский институт «Болашак», Казахстан, г.Актау

В экономической справочной литературе [4, с.374] функционально-стоимостный анализ (ФСА) представлен как «комплексное и системное исследование деятельности предприятия», основанное на взаимосвязанном рассмотрении функций, свойств, качества создаваемых объектов, товаров и затрат на обеспечение этих функций. Однако, как нам кажется, такое определение этого анализа получилось недостаточным, не раскрывающим его сущность. Он не является «комплексным и системным исследованием деятельности предприятия», как это видно из его вышеприведенного определения. ФСА проводится, в большинстве случаев, при изготовлении отдельных деталей, используемых в производственных процессах, с целью возможного сокращения затрат на единицу выпускаемого товара, выполняемой работы или оказываемой производственной услуги. Такой подход к определению этого метода подтверждается и А.Д. Шереметом в [10, с.125], показывающим, что это – «метод системного анализа объекта (изделия, процесса, организационной структуры), направленный на повышение эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, что достигается оптимизацией соотношения между потребительскими свойствами объекта и затратами на его

разработку, производство и использование». Он указывает, что ФСА в узком смысле слова представляет собой вид технико-экономического анализа, и границы его использования быстро расширяются, так как его объектами являются не только изделия, но и технология его изготовления, организация производства, структуры управления в производственной и непроизводственной сфере. ФСА в широком смысле слова характеризуется также методикой исследования и выделяется из общей системы комплексного экономического анализа по признаку используемых методов анализа. Более конкретное определение этого метода приводится В.В. Рыжовой в [5, с.15], где «функционально-стоимостный анализ – это метод технико-экономического инженерного анализа, направленный на повышение (сохранение) функциональной полезности объекта при минимизации затрат на его создание и эксплуатацию».

Применительно к современным условиям хозяйствования имеется ряд других определений ФСА, близких по содержанию и отражающих его сущность, цель и эффективность. Среди них можно выделить более существенное его определение. Например, по мнению Г.В. Савицкой, «ФСА представляет собой эффективный способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выполнения главных функций (путем осуществления организационных, технических, технологических и других изменений на производстве) при одновременном исключении лишних функций» [6, с.186].

В целях совершенствования методик ФСА Г.А. Шатуновой и другими приводится его следующее определение как «метода системного исследования функций изучаемого объекта для оптимизации соответствия в качестве реализуемых ими функций и затрат на осуществление данных функций в процессе его жизненного цикла» [9, с.20]. При этом развитие методики ФСА авторы связывают с интеграцией процессов управления затратами на производство и повышением конструктивных, технологических, организационных и экономических задач.

ФСА, предметом которого является функция изучаемого объекта, характеризуется как универсальный высокоэффективный метод оптимизации параметров и других показателей изделия по принятому критерию. Оптимизация осуществляется путем использования системных исследований функций объектов, направленных на принципиальное изменение конструкции изделия и изыскание новых способов выполнения функций. При этом следует отметить, что комплексный подход, являясь методической основой ФСА, представляет собой совокупность приемов, позволяющих рассматривать и совершенствовать объект анализа как комплекс функций, который он выполняет или должен выполнять.

Разумеется, если предметом ФСА является функция изучаемого объекта (технология изготовления изделия, организация производства или создание организационной структуры управления предприятием), то его методической основой служит «функциональный подход в сочетании с современными методами активизации творческого мышления и поиска оригинальных идей, оценки качества вариантов и затрат на обеспечение и реализацию заданных пунктов объекта (в сфере производства и эксплуатации)» [5, с.17].

Цель ФСА, понимаемого как анализ затрат на основе потребительской стоимости - экономическое обоснование затрат по функциям объекта, необязательно связанного с производством. Объектами ФСА, кроме изделия, могут быть также технология изготовления изделия, организация производства и организация структуры управления.

Основной задачей ФСА является выявление варианта решения проблемы, наиболее экономичного с точки зрения производителя и потребителя. Это означает, что при анализе следует принимать во внимание не только снижение затрат, но и соблюдение таких потребительских свойств товара, как надежность, удобство эксплуатации, внешний вид и т.д. Как видно из [5, с.9], к другим общим задачам исследования ФСА относятся:

- изучать теоретические и методологические основы ФСА как необходимое условие оптимизации любой производственной системы;
- получать представление на основе отечественного и зарубежного опыта о сферах использования ФСА;
- изучать и получать практические навыки в методологии оценки стоимости функций с целью последующей минимизации затрат управления стоимостью;
- получать представление о критериях оценки эффективности ФСА в реализации цели повышения качества решений при минимизации затрат.

В процессе анализа дается характеристика объекта, функции которого необходимо осуществить с минимальными затратами; устанавливаются основные функции, выполняемые объектом, и определяются другие, более экономичные варианты выполнения рассматриваемых функций. Как показано в [10, с.126], снижение затрат на единицу полезного эффекта методами ФСА достигается путем:

- сокращения затрат при одновременном повышении потребительских свойств товара;
- повышения качества при сохранении уровня затрат (в отдельных случаях возможно экономически оправданное увеличение затрат);

- уменьшения затрат при сохранении уровня качества.

Основной метод ФСА - это выявление варианта выполнения функций, заданных для данной конструкции изделия, наиболее экономичного с точки зрения как производителя, так и потребителя. В экономической литературе [5, с.18], посвященной ФСА, приводятся также такие используемые методы при проведении этого анализа, как метод FAST, «мозговая атака», морфологический анализ, тренд, метод расстановки приоритетов, метод баллов, метод экспертных оценок, метод «черного ящика», метод взаимосвязи функций-граф Кёнинга и другие.

Как нам представляется, к вышеприведенным методам ФСА применительно к затратам на проведение этого анализа необходимо отнести также такие широко известные и общие методы экономического анализа, как системный и функциональный.

ФСА как инструмент снижения затрат и разрешения противоречия «затрат - качества» (затраты ниже, качество выше) используется обычно при проектировании (редко при модернизации) конструкции изделия.

Системный подход требует изучения механизма формирования затрат на продукцию как целостной системы, состоящей из подсистем и элементов. Система формирования затрат на продукцию включает подсистемы формирования затрат на стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производства, реализации, эксплуатации и утилизации продукции.

Функциональный подход позволяет представить общие затраты на изделие как комплекс затрат на обеспечение выполняемых им функций. Исследованию подвергаются как функции, выполняемые изделием в целом, так и функции, выполняемые его отдельными узлами и деталями. При изучении функций специалисты анализируют только оптимальные способы выполнения. Это дает свободу при рассмотрении вариантов решения производства изделия, узлов и деталей, помогает найти принципиально новые конструктивные решения и предельно упростить конструкцию без сокращения количества выполняемых функций или снижения качества их выполнения.

Последовательность проведения ФСА кратко выражается так: «расчленить, найти и развить», что означает найти посредством творческого и коллективного обсуждения альтернативные варианты осуществления этих функций, провести в жизнь наиболее экономичную из этих функций. ФСА является концентрированной атакой на «излишнюю» стоимость, точнее, на ту ее часть, которая связана с несовершенством конструкции. Причина появления «излишней» стоимости - почти полное отсутствие у конструктора стоимостной информации, его интересует обычно только достижение требуемых эксплуатационных характеристик изделия.

Чтобы лучше понять сущность функционального подхода при поиске решений, нами приведен в [1, с.319] пример из опыта английской электротехнической фирмы «Плессикомпани». Неоднократные попытки инженеров фирмы снизить издержки производства на изготовление поршня электрогидравлического насоса для авиационного двигателя не дали никаких положительных результатов. Когда при рассмотрении того же поршня был применен многофункциональный подход, оказалось, что все функции поршня успешно могут быть выполнены обыкновенным стальным шариком, в результате чего издержки на производство изделия снизились на 96% [3, с.316].

Общеизвестно, что успешное решение основных задач ФСА возможно только на основе соблюдения следующих основных принципов, отраженных в [5, с.17 и 10, с.127]:

- принцип иерархичности, предполагающий постепенную детализацию анализируемых функций и затрат по отдельным составляющим объектам 1-го, n-го порядка;
- принцип коллективного научно-технического творчества, предполагающий широкое использование при ФСА методов коллективного творчества, специальных методик, активизации творческого мышления;
- принцип согласования, означающий соответствие поэтапных целей и задач ФСА основным этапам НИР, подготовки производства, управления качеством;
- принцип строго регламентированной последовательности проведения отдельных этапов ФСА, соблюдение которого создает условия для их формализации и частичной автоматизации;
- принцип непрерывной экономической оценки всех технических и организационных, управленческих предложений;
- принцип соответствия полезности функций общественно необходимым затратам на их осуществление;
- принцип соединения инженерных и экономических знаний, предусматривающий преобладание нетрадиционных, нестандартных решений.

А в этих приведенных источниках такие принципы, как функциональный подход, общехозяйственный подход, системный и комплексный подходы, как нам представляется, относятся больше к методам ФСА. Например, системный подход к экономическому анализу по Л.Е. Басовскому [3, с.24] – «это комплексное

изучение объекта с позиций системного анализа». Использование этого метода предполагает сопоставимость ресурсов с возможностью достижения цели.

По нашему мнению, к вышеперечисленным принципам проведения ФСА можно отнести такой важный его принцип как принцип соответствия значимости функций и качества затрат, заключающийся в сопоставлении значимости функций с затратами на их реализацию с учетом качества выполнения функций изделия, отдельных узлов и деталей, определяющих характеристики изделия. Предпочтения отдают наиболее экономичному способу выполнения функций изделия, достигаемому за счет рационального выбора материалов, экономичной технологии изготовления изделия, эффективной системы организации и управления производством. Особенно наглядным примером может служить построение рациональной организационной структуры производства на основе объединения мелких структурных единиц предприятия за счет сокращения одноименных отделов аппарата управления предприятием. ФСА затрат на продукцию способствует рациональному сочетанию затрат и качества основных объективных инженерно-экономических расчетов и решений. К примеру, ФСА позволяет спроектировать и изготовить изделие так, чтобы все его узлы и детали изнашивались одновременно по истечении нормативного срока службы изделия, после чего изделие рационально заменить новым, чем отремонтировать. Метод может использоваться на всех стадиях жизненного цикла продукции, как у изготовителя, так и у потребителя, и является действенным инженерно-экономическим методом управления затратами.

С использованием ФСА проводят критическое сопоставление информации о покупных материалах, комплектующих, узлах и деталях, и их производителя в целях определения эффекта на единицу затрат.

Определенную отдачу ФСА приносит при совершенствовании системы организации и управления производством; упорядочении информационных потоков; выполнении отдельных работ и этапов; распределении прав и обязанностей работников и исключении дублирования.

Большие возможности снижения затрат связаны с широким применением ФСА, обеспечивающего недопущения или быстрое устранение излишних затрат. Например, на предприятиях электротехнической промышленности организовано 46 базовых центров по ФСА. О том, какое влияние оказывает метод ФСА на снижение затрат, свидетельствуют следующие факты. ПО «Электроизолит» задание по снижению затрат на 65% выполнило за счет выполнения мероприятий по ФСА. Применение метода ФСА позволило сэкономить более 800 т проката черных металлов, 180 т цветных металлов, 1800 т пластмасс. Общая стоимость сэкономленных таким образом материалов превысила 4,5 млн. рублей, которая приводится в [8, с.183].

Нами осуществлен расчет экономической эффективности совершенствования конструкции двух эксплуатационных скважин, введенных в 1997 г. в НГДУ «Узеньмунайгаз» ОАО «Мангистаумунайгаз». Подробное содержание этого расчета приведено в [2, с.14].

Суть совершенствования конструкции этих скважин – это уточнение глубины спуска кондуктора Ø 324 и технической колонны Ø 245, ускорение бурения скважин и переход от 3-х колонной конструкции на 2-х колонную.

Суммарный экономический эффект по этим трем направлениям составил 6894,0 тыс.тенге.

В отличие от других методов снижения затрат ФСА строится на изменении функции объекта исследования, в результате чего данная функция может исполняться с наименьшими затратами.

Основной эффект ФСА получается на этапе проектирования, так как именно на этот этап приходится более 70% всех затрат на обеспечение качества изделия.

Использование ФСА, как показывает практика, позволяет значительно сократить время и улучшить качество формирования заказов.

Отличительной чертой методики проведения ФСА является то, что сразу же ставятся вопросы о затратах на осуществление функций изделием и его составными частями. Наиболее сложным является процесс поиска возможных вариантов изделия, выполняющего рассматриваемую функцию.

Специалисты по ФСА считают, что использование стандартных изделий является одним из самых действенных методов снижения издержек производства.

Отдавая должное ФСА, следует отметить, что его применение должно идти в рамках работ по обеспечению технологичности изделий в сочетании с другими методами проектирования и использования изделий.

Как отмечено в литературе, отечественный и мировой опыт использования ФСА весьма широк. Применение этого метода позволяет снизить затраты как минимум на 10-20% [7, с.127]. Конечно, ФСА призван не конкурировать с другими методами управления затратами, а дополнять их.

На основе вышеизложенного рассмотрения содержания данной статьи можно сделать основной вывод о том, что значение ФСА как действенного и основного вида экономического анализа возрастает в современных условиях перехода к рыночной экономике, когда конкурентоспособность производимой продукции достигается

на основе улучшения ее технико-экономических показателей за счет изменения функций изучаемого объекта исследования, способствующего рациональному использованию и сокращению издержек производства.

Список литературы

1. Алданиязов К.Н. Совершенствование производственно-учетной системы в управлении предприятием: монография. – Алматы: «NURPRESS» 2011. – 416 с.;
2. Алданиязов К.Н. Функционально-стоимостный анализ и его использование на хозяйственной практике: журн. «Нефть, Газ и Бизнес». – РГУ нефти и газа им.Губкина. 2014, №4, с.1-4;
3. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учебн. пособие. - М.: «ИНФРА-М», 2006. - 222 с.;
4. Райзберг А.А. и др. Современный экономич. словарь, 2-е изд. – М.: «ИНФРА-М», 2001. -413 с.;
5. Рыжова В.В. Функционально-стоимостный анализ в решении управленческих задач по сокращению издержек: учебное пособие. – М.: РИОР «ИНФРА-М», 2012. – 224 с.;
6. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие. - М.: «ИНФРА-М», 2001;
7. Управление затратами на предприятии: учебник для ВУЗов, 5-е изд. – СПб: «Питер», 2012. – 592 с.;
8. Функционально-стоимостный анализ издержек производства /Под ред. Б.И. Майданчика. – М.: «Финансы и Статистика», 1985. – 271 с.;
9. Шатунова Г.А. и др. Совершенствование методики финансово-стоимостного анализа в современных условиях хозяйствования: журн. «Экономический анализ: теория и практика», 2013 г. №29 с.13-20;
10. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – М.: «ИНФРА-М», 2005. – 366 с.;

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЕ

Цуканова Н.Е., Сусликова О.А.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Первостепенная задача развития любого региона Российской Федерации - повышение его инвестиционной активности. Актуальность региональной инвестиционной политики вытекает из необходимости интенсивного развития региона, неуклонного роста валового регионального продукта, повышения финансовой устойчивости и финансовой стабильности предприятий.

В Курской области с 2009 г. наблюдалось стабильное увеличение объемов инвестиций в основной капитал. В 2012 году по сравнению с 2008 годом рост инвестиций в основной капитал составил 22725,4 млн. рублей или 174.2%. (Табл.1)

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал в Курской области за 2008-2012гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал – всего	30636,0	305693,2	31469,7	49962,8	53361,4
в том числе:					
Собственные средства	7228,1	6014,2	7282,2	12167,0	19022,7
Привлеченные средства	23407,9	24555,0	24187,5	37795,8	34338,7

С 2009г. по 2012 г. прослеживается тенденция увеличения удельного веса собственных средств инвестиционных ресурсов (с 19,7% в 2009г. до 35,6% в 2012г.) и уменьшения доли привлеченных средств (с 80,3% в 2009г. до 64,4% в 2012г.).

В 2009г. наблюдается незначительное уменьшение доли собственных средств организаций в финансировании инвестиций в основной капитал по сравнению с уровнем 2008г. на 3,9 %, что отражает влияние финансово-экономического кризиса.

В 2012 году организации области за счет собственных средств профинансировали инвестиционные проекты 19022,7 млн. рублей (Табл.2).

Таблица 2

Структура собственных средств в инвестициях в основной капитал по Курской области за 2008-2012гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Собственные средства	7228.1	6014.2	7282.2	12167.0	19022.7
из них:					
прибыль	3606.4	2515.3	3858.5	5841.3	14035.8
амортизация	3289.6	3343.7	3326.3	5529.3	4262.5

Основными собственными источниками финансирования инвестиций стали чистая прибыль и амортизационные отчисления.

Структура собственных средств организаций, направленных на инвестиционную деятельность, за пять лет изменилась. Так в 2009 году доля прибыли, в собственном источнике финансирования, составила 41,8%, а в 2012 году - 73,8%. Увеличение доли прибыли можно объяснить тем, что в экономике области за истекший период выросло число прибыльных организаций. Полученная организациями прибыль позволила использовать ее на финансирование инвестиционных проектов, необходимых для успешного развития организаций. Прибыль является основной целью деятельности организации в условиях рынка, формирует важный источник самофинансирования инвестиций. Самостоятельность предприятия в ее распределении предполагает возможность выбора в качестве приоритетного направления использования прибыли в осуществлении реальных инвестиций.

Доля амортизации в инвестиционной деятельности организации снизилась, так в 2009 году она составила – 45,5%, а в 2012 году - 22,4%. Снижение доли амортизационных отчислений, свидетельствует о том, что на большую часть основных фондов уже начислена полная амортизационная стоимость. Амортизационные отчисления предприятия также являются важнейшим источником самофинансирования инвестиционной деятельности. Они призваны обеспечить не только простое, но и расширенное воспроизводство. В развитых странах мира амортизационные отчисления до 70-80% покрывают потребности предприятия в инвестициях.

Несмотря на все достоинства, которыми потенциально обладают собственные источники финансирования инвестиций, важно подчеркнуть особую роль финансовых ресурсов, мобилизуемых предприятиями на финансовом рынке, и прежде всего, банковского кредита, так как именно банковские кредиты формируют устойчивую основу для расширенного воспроизводства (Табл.3).

Таблица 3

Структура привлеченных средств в инвестициях в основной капитал по Курской области за 2008-2012гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Привлеченные средства	23407.9	24555.0	24187.5	37795.8	34338.7
в том числе:					
кредиты банков	7691.0	5426.6	6938.4	14177.1	11813.7
заемные средства других организаций	1307.8	1641.1	1577.7	4544.0	5544.6
бюджетные средства	4841.7	4545.5	4608.3	7829.3	6186.4
в том числе из:					
федерального бюджета	1818.2	2225.2	1514.9	2970.2	2124.1
бюджета субъекта Российской Федерации	2051.7	1804.8	2084.0	4240.0	3625.9
местных бюджетов	971.8	515.5	1009.4	619.1	436.4
средства внебюджетных фондов	58.2	89.1	141.9	78.1	76.1
прочие	7302.3	11331.8	8504.1	7923.6	8715.8

Доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики в 2012 году снизилась на 6,2% по сравнению с 2011 годом, но продолжала играть ведущую роль в финансировании инвестиций в основной капитал. В объеме привлеченных средств она составила 34,4% (в 2011 году – 37,5%).

Кредиты банков в области преимущественно использовались на развитие объектов следующих видов деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, добыча металлических руд, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство.

В 2012 году увеличилась доля заемных средств других организаций и составила 16,1% в объеме привлеченных средств (в 2011 году – 12,0%), что свидетельствует о том, что в регионе появились предприятия с высокой прибылью.

В современной России государство не остается в стороне, а активно инвестирует в региональное развитие, так бюджетные средства в 2012 году использовались в основном на выполнение федеральных и региональных инвестиционных программ, целью которых является поддержка социальной сферы и систем жизнеобеспечения, развития муниципальных образований области. Основным инструментом реализации указанных направлений являются федеральные целевые программы. Анализируя таблицу 2, можно отметить, что в 2012 году наблюдается снижение средств бюджетов всех уровней на 4,1 % по сравнению с 2011 годом.

В структуре инвестиций в основной капитал нашли отражение такие источники финансирования, как средства внебюджетных фондов и прочие средства организаций. Доля средств внебюджетных фондов в инвестициях в основной капитал незначительна и в 2012г. составила 0,1% (в 2011г. – 0,2), а в объеме привлеченных средств соответственно 0,22% и 0,2%.

Согласно исследованиям инвестиционного климата, проведенным рейтинговым агентством «Эксперт», Курская область входит в категорию 3В1 «Пониженный потенциал - умеренный риск».

Международным рейтинговым агентством «Fitch Ratings» Курской области присвоены долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте на уровне «BB+», краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «B» и национальный долгосрочный рейтинг «AA(rus)». Прогноз по долгосрочным рейтингам – «стабильный».

Рейтинги Курской области отражают хорошие показатели исполнения бюджета, низкий прямой риск.

Для инвесторов наиболее перспективными являются следующие сферы: электроэнергетика, черная металлургия, производство строительных материалов, машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, аграрный сектор экономики и пищевая промышленность.

Таким образом, в Курской области наблюдается увеличение инвестиционной активности организаций, но в тоже время снижается сумма привлеченных инвестиций. Необходимо активнее привлекать иностранные инвестиции с целью модернизации существующих и образования новых производств. В свою очередь государство должно увеличивать объемы инвестиций, как на федеральном, так и на региональном уровне, что будет способствовать реализации большего числа федеральных целевых программ и, как следствие, улучшению социально-экономического положения региона.

Список литературы

1. Булатова Ю.И. Источники инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации [Текст] / Ю.И. Булатова // Известия Санкт – Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. - №5. – с. 94-97.
2. Инвестиции в Курской области (2008 – 2012). 2013: Статистический сборник [Текст] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2013. – 88 с.
3. Официальный сайт Администрации Курской области [Электронный ресурс] // <http://adm.rkursk.ru>.
4. Райзберг, Л.Ш. Современный экономический словарь [Текст] / Л.Ш. Райзберг, Е.Б. Лозовский. - Москва. ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ВЫБОРУ ОБЪЕМОВ ДЕРОЗИТНЫХ И КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКЛАМУ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ

Шекина Н.В.

Самарский Государственный Аэрокосмический университет
им. академика С.П. Королёва, г. Самара

Когда на денежном рынке имеется дефицит предложения ресурсов, т.е. $A > П$, то в этой ситуации рекламному менеджеру, для того чтобы достичь баланса по спросу и предложению относительно клиентов банка на кредитном и депозитном рынке, необходимо рекламировать услуги на депозитном рынке [1].

Тогда, задача принятия решений по выбору объемов депозитно-кредитных операций с учетом инвестиций в рекламу на депозитном рынке примет вид:

$$OD(x, \sigma^x) = (\tau\alpha y - \tau\beta x(\sigma^x)) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где σ^x - объем инвестиций банка в рекламу на депозитном рынке.

Ограничения по выбору объемов с учетом затрат на рекламу:

$$y \leq A, x(\sigma^x) \leq \Pi(\sigma^x), y = x(\sigma^x) \quad (2)$$

Оптимальный объем покупаемых X^o и размещаемых Y^o ресурсов, с учетом затрат на рекламу:

$$y^o = x^o(\sigma^x) = \min(A, \Pi(\sigma^x)) \quad (3)$$

Очевидна зависимость величины затрат на рекламу на депозитном рынке и объема предложения ресурсов со стороны вкладчиков $\Pi(\sigma^x)$, с увеличением затрат будет расти и предложение со стороны вкладчиков банка. Тогда состояние депозитного рынка относительно параметра предложения ресурсов на определенный момент времени, будет характеризоваться:

$$\Pi(\sigma^x) = \Pi + \Delta\P(\sigma^x), \quad (4)$$

где величина Π определяет начальное состояние предложения ресурсов на депозитном рынке, $\Delta\P(\sigma^x)$ - прирост объема предложения ресурсов на депозитном рынке за счет инвестиций в рекламу.

Зависимость роста предложения ресурсов со стороны вкладчиков от величины затрат на рекламу также как и в случае превышения предложения над спросом ресурсов, имеет нелинейный характер.

На Рисунке 1 показана зависимость роста объема предложения ресурсов на депозитном рынке от величины затрат на рекламу.

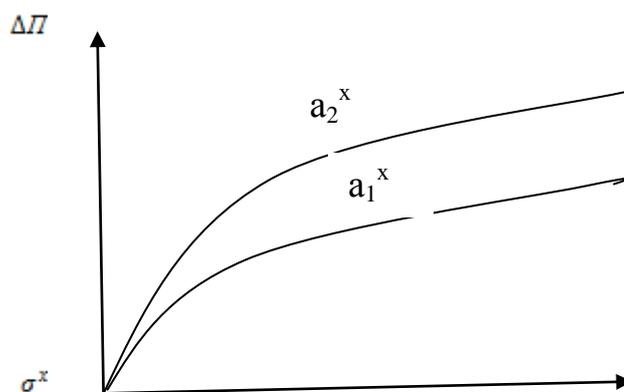


Рис.1. Зависимость предложения ресурсов со стороны вкладчиков на депозитном рынке от величины затрат на рекламу вкладов банка.

На рисунке величины a_1^x и a_2^x характеризуют скорость нарастания затрат в рекламу вкладов коммерческого банка.

Тогда величину прироста предложения со стороны вкладчиков с учетом инвестиций в рекламу можно представить:

$$\Delta\P(\sigma^x) = a_1^x \sqrt{\sigma^x} \quad (5)$$

Операционный доход банка, с учетом (4 и 5) будет определяться :

$$OD(x, \sigma^x) = (\tau\alpha y - \tau\beta(\Pi + a_1^x \sqrt{\sigma^x}) - \sigma^x) \rightarrow \max \quad (6)$$

Определим зависимость операционного дохода от инвестиций в рекламу на депозитном рынке. Для исследования влияния изменения рекламных расходов на величину операционного дохода, продифференцируем уравнение операционного дохода (6) по σ^x . В результате получим уравнение для коэффициента чувствительности:

$$E_{OD}^{\sigma^x} = \frac{\partial OD(\sigma^x)}{\partial \sigma^x} = -\frac{\tau\beta a^x}{2\sqrt{\sigma^{ox}}} - 1 = 0 \quad (7)$$

Коэффициент чувствительности $E_{OD}^{\sigma^x}$ характеризуют снижение операционного дохода банка при увеличении объема инвестиций в рекламу депозитов σ^x на одну денежную единицу. Отрицательная величина операционного дохода объясняется тем, что превышение объема привлеченного ресурса связано с процентными расходами коммерческого банка. Однако, при решении поставленной задачи, превышение предложения ресурсов за счет рекламных услуг, и имеющийся потенциал спроса на ресурсы со стороны заемщиков кредитного рынка ведет к увеличению не только ресурсной базы, но и размещению кредитов [2]. В этой связи выражение (6) можно представить в виде:

$$OD(x, y\sigma^x) = \tau(\alpha - \beta)(X + \alpha_i^x \sqrt{\sigma^x}) - \sigma^x \rightarrow \max \quad (8)$$

С учетом совместного прироста объемов спроса и предложения, продифференцируем уравнение операционного дохода (8).

$$E_{OD}^{\sigma^x} = \frac{\partial OD(\sigma^x)}{\partial \sigma^x} = \frac{\tau(\alpha - \beta)a^x}{2\sqrt{\sigma^{ox}}} - 1 = 0 \quad (9)$$

Из выражения (9) определим оптимальные затраты на рекламу депозитных продуктов банка (σ^x), которые обеспечивают максимальный операционный доход при сложившейся рыночной конъюнктуре:

$$\sigma^{ox} = \left(\frac{\tau(\alpha - \beta)a^x}{2}\right)^2 \quad (10)$$

При этом объемы затрат не должны превышать величины $\left(\frac{\tau(\alpha - \beta)a^x}{2}\right)^2$, т.е.

$$\sigma^{ox} < \left(\frac{\tau(\alpha - \beta)a^x}{2}\right)^2 \quad (11)$$

При известной величине затрат на рекламу можно определить коэффициент нарастания затрат на депозитном рынке,

$$\alpha^x > \sqrt{\frac{2\sigma^{ox}}{\tau\beta}} \quad (12)$$

а также объемы прироста предложения ресурсов со стороны вкладчиков в результате инвестиций в рекламу:

$$\Delta\Pi = \left(\frac{\tau\beta a^x}{2}\right)^2 \quad (13)$$

Таким образом, задача принятия решений по выбору объемов депозитно-кредитных операций с учетом инвестиций в рекламу, в случае если спрос на кредиты превышает предложение ресурсов имеет вид:

$$\begin{aligned} OD(x, y\sigma^x) &= \tau(\alpha - \beta)(X + \alpha_i^x \sqrt{\sigma^x}) - \sigma^x \rightarrow \max \\ y^o = x^o(\sigma^x) &= \min(A, \Pi(\sigma^x)) \\ \Delta\Pi &= \left(\frac{\tau\beta a^x}{2}\right)^2 > \sigma^{ox}; \alpha^x > \sqrt{\frac{2\sigma^{ox}}{\tau\beta}} \end{aligned} \quad (14)$$

Система уравнений (14) дает возможность рекламному менеджеру коммерческого банка спланировать величину прироста ресурсной базы за счет увеличения предложений со стороны вкладчиков $\Delta\Pi$, определить

оптимальную величину затрат на рекламные услуги на депозитном рынке, а также рассчитать величину предполагаемого операционного дохода.

Список литературы

1. Гришанов Г.М., Гришанов Д.Г., Клентак Л.С. Механизм принятия решений по выбору объемов привлекаемых на депозитном рынке и размещаемых в кредиты ресурсов с учетом инвестиций в рекламу // Вопросы экономики и права 55/Москва: ООО "Экономические науки", 2013 г., с. 140-142
2. Клентак Л.С., Гришанов Г.М. Модель задачи по выбору объемов депозитных и кредитных операций с учетом инвестиций в рекламу на кредитном рынке // Экономические науки №12(96)/Самара: ООО"24-Принт", 2012 г., с. 281-296

МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЭМЕРДЖЕНТНОСТИ ЕЕ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Овсян Е.С.

Ростовский Государственный Экономический Университет («РИНХ»)

Важным системным критерием, обуславливающим устойчивость, адаптивность и целостность региональной банковской системы в долгосрочном периоде выступает способность к эволюционированию с учетом трансформаций внешней среды, как на уровне страны, так и региона.

Основой эволюционных изменений является наличие внутреннего инновационного потенциала. Более того, этот фактор может порождать собственные формы и механизмы взаимодействия, обуславливающие эффективность функционирования регионального банковского и реального секторов.

В этой связи актуальной является проблема адаптации региональной банковской системы к критериям модернизации банковской системы РФ на современном этапе. Это предполагает выявление общих с национальной банковской системой тенденций трансформации, способствующих, объединению потенциала национальных и региональных компонентов в единый эволюционирующий механизм.

Учет влияния факторов внешней среды важен для реализации региональными банками общенациональной денежно-кредитной политики, соответствия их деятельности институционально-правовым требованиям, а территориально-функциональный критерий - определяет инновационно-целевую направленность их деятельности, относительно удовлетворения потребностей экономических субъектов региона.

При определении критериев внутренней модернизации региональной банковской системы с учетом выявления признаков эмерджентности составляющих ее структур, важно учитывать, что ее задачей является как интегральное включение в структуру воспроизводственного процесса в регионе, так и стимулирование развития региональной экономики посредством кредитного и расчетного механизмов. Для реализации этой задачи важно достижение оптимального сочетания деятельности всех институтов региональной банковской системы, с учетом множественности факторов определяющих эффективность и целостность региональной банковской системы.

В структуре таких факторов целесообразно учитывать:

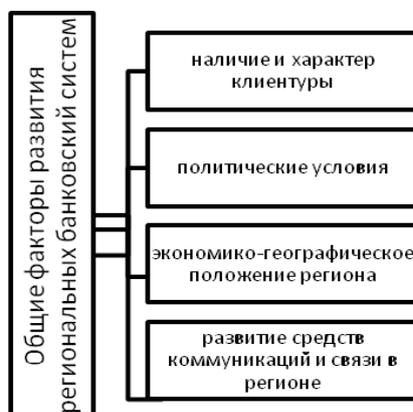


Рис.1. Общие характерные факторы развития региональных банковских систем

Как видно из рисунка наибольшее значение при определении критериев функциональности, адаптивности и способности к трансформационным изменениям факторов имеет наличие и характер клиентуры кредитных организаций в регионе. Именно клиентоориентированные структуры региональной банковской системы способны обеспечивать свою эффективность и конкурентоспособность на основе разработки форм, методов взаимодействия с региональными предприятиями, органами власти, домохозяйствами, а также создавать наиболее адаптированные к внутрирегиональным потребностям банковские продукты и услуги. Как показал опыт, региональные банки доказывают высокую социальную ответственность и эффективность в регионах, чем филиалы федеральных банков.

Вторая группа факторов – это особенности «микрорегиональной» ситуации региона – то есть совокупность направлений политики, реализуемых органами власти субъектов федерации и представительными органами муниципальных образований. Значение этого фактора для раскрытия потенциала коммерческих банков региона заключается в создании условий для реализации их функций и проявления инновационной активности, возможности формировать ассоциации, осуществлять реализацию региональных программ (местные органы власти могут активно привлекать банки к финансированию и софинансированию программ модернизации региональных субъектов).

Третья группа факторов развития банковской системы в регионе связана с его экономико-географическим положением, определяющим его социально-экономические характеристики, степень и структурную направленность в системе общественного разделения труда.

Четвертая группа факторов, влияющих на развитие региональных банковских систем, связана с развитием средств связи и коммуникаций. Посредством реализации программы построения в России информационного общества учет данного фактора снижает степень географической труднодоступности регионов, создавая условия для адаптации и определения устойчивых позиций региональных банков на данных территориях.

Рассматривая направления развития российской региональной банковской системы важно обратить внимание на систему институциональных преобразований региональной банковской системы России. Сегодня основные задачи по преодолению кризисных явлений в деятельности региональных банков – это: придание региональным банкам особого статуса ввиду их высокой значимости как для экономики регионов, так и для страны в целом; применение дифференцированного подхода к регулированию и надзору за региональными банками.

В этом направлении особо значимой выступает деятельность Ассоциации региональных банков России, созданной в 1990 году представителями 37 региональных банков, которая, однако, до настоящего момента в полной мере не реализует свои функции по целенаправленному развитию региональных банков на основе объединения их усилий в наиболее проблемных и затратных для них направлениях. На современном этапе ориентиры модернизации Ассоциации региональных банков России во многом коррелируют с общенациональными тенденциями и стратегией банковского развития, делая при этом акцент на региональной компоненте системы.

На наш взгляд, для осуществления задач эффективной модернизации региональной банковской системы важным должно стать законодательное закрепление категории региональных банков. Это повысит роль региональных банков для банковской системы страны, что, в свою очередь, придаст им особый статус, позволяющий рассчитывать на получение определенных преференций и применение дифференцированного подхода в целом при регулировании их деятельности.

Другим направлением является законодательное урегулирование вопросов, связанных с участием федеральных и местных органов власти в уставных капиталах кредитных организаций, в том числе и региональных. При определении критериев оптимизации, важно определить эффективную систему долевого участия. Она не должна сужать ресурсной базы региональных коммерческих банков, но и не ограничивать их конкуренцию и финансовую коммерческую самостоятельность при определении путей модернизации и совершенствования услуг и банковских продуктов.

Более того, создание совместных программ социально-экономического развития региона, совершенствование его банковского сектора позволят увеличить потенциал территории, преподнести новые инновационные модели развития региона. Региональным банкам совместно с региональными властями требуется определять пути повышения обеспечения населения банковскими услугами, вовлечения местных банков в реализацию значимых программ социально-экономического развития субъектов РФ.

Местным органам власти необходимо разработать механизм создания специализированных отраслевых банков, ориентированных на определенные сегменты рынка, являющиеся системообразующими в конкретном регионе. Кроме того, взаимодействие местных администраций с основным регулирующим банки органом – Центральным банком РФ, особенно с его территориальными учреждениями, могло бы способствовать выработке

определенных инструментов регулирования банков на региональной законодательной основе, корректировке политики их функционирования на ближайшую перспективу, с учетом специфичности и самобытности каждого региона.

Важным направлением банковской модернизации является законодательное определение роли Российского банка развития при функционировании регионального банковского сектора; регулировать развитие сети отделений и филиалов кредитных организаций; совершенствовать инструменты регулирования международной банковской деятельности, валютного регулирования и контроля, легализации доходов, что будет необходимым в случае дальнейших послаблений для иностранных банков.

Кроме того, с целью лоббирования интересов региональных банков, целесообразно совершенствовать деятельность Ассоциации региональных банков России, представляющей интересы всех региональных банков. При осуществлении мер комплексной модернизации целесообразно было бы закрепить необходимость обязательного членства региональных банков в Ассоциации, что позволило бы усилить практикоориентированный аспект ее деятельности при сохранении конференциальной и аналитической функций.

Для формирования полноценного информационного поля региональных банков целесообразно создание и модернизация Банком России региональных бюро кредитных историй на уровне региона, что повысит защищенность региональных банков от различных категорий мошенников и в целом улучшит качество их кредитного портфеля. В этой связи на региональном уровне целесообразно формировать общедоступный всем банкам информационный ресурс, позволяющий снизить риск кредитования и расширить систему льготирования добросовестных заемщиков.

Расширению ресурсной базы и оказанию финансовой поддержки региональных банков в процессе модернизации может способствовать создание фонда капитализации региональных банков.

Требуется повышение роли Центрального банка РФ и в формировании пассивной базы региональных банков. Будет логично выстроить работу по финансированию через свои территориальные подразделения, производя оценку финансового положения и активов региональных банков при участии Российского банка развития. Непосредственное предоставление долгосрочных залоговых под активы или беззалоговых кредитов региональным банкам необходимо осуществлять через территориальные подразделения Центрального банка России, используя результаты произведенной оценки Российского банка развития.

Кроме того, территориальными отделениями Центрального банка в сотрудничестве с местными органами власти необходима выработка критериев для получения особого статуса уже среди региональных банков с целью получения ими всевозможных налоговых льгот - рассрочка платежей, снижение процентной ставки по налогам и пр., начисления процентов по денежным средствам, размещенным в обязательные резервы.

Результатом совместной работы территориальных учреждений Центрального банка и региональных властей будет и формирование ограничений для допуска в регион банков, головные офисы которых размещены вне пределов региона - по ограничению открытия офисов в регионах, регулированию процентных ставок по вкладам, депозитам, различным кредитным продуктам и т.д.

Таким образом, основными моментами при проведении преобразований российской региональной банковской системы являются: создание принципиально новых звеньев регулирования, которые ранее вообще не существовали, существовали с ограниченными функциями, либо чья работа слабо координировала деятельность региональных банков; усиление акцента именно на работе промежуточных звеньев регулирования деятельности региональных банков, стоящих между центральным аппаратом главного регулирующего органа российской банковской системы и самими региональными банками, - региональных бюро кредитных историй, территориальных отделений ассоциации региональных банков, местных органов власти; повышение роли территориальных учреждений Центрального банка РФ в регулировании деятельности региональных банков, наделение их новыми полномочиями.

Указанные преобразования необходимо осуществлять путем разработки и реализации Концепции развития регионального банковского сектора на федеральном уровне – а не только общей Стратегии развития банковского сектора, а затем - на уровне субъектов РФ, наряду с разработкой программ социально-экономического развития регионов, программ развития и совершенствования региональных банковских систем. Это, в свою очередь, будет способствовать прогнозированию дальнейшего развития банков на уровне конкретного региона.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. О новой роли банков в финансировании после кризисного социально-экономического развития России (субъективные заметки) // Деньги и кредит. 2011. № 1. С. 2736.
2. Ассоциация региональных банков России. Официальный сайт. URL: <http://www.asros.ru/ru/financial>

3. Предложения к Стратегии развития банковского сектора на 2010-2012 гг. URL: <http://www.raexpert.ru./strategy/concept2009/>
4. Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.ru>

О ВЛИЯНИИ БЫСТРОДЕЙСТВИЯ АЛГОРИТМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ АКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Трушанина О.Ю.

Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, г.Нижний Новгород

Грамотное управление портфельными инвестициями является одной из интереснейших тем в современной экономике. Разработаны различные подходы к анализу ценообразования на финансовых рынках: модель оценивания финансовых активов CAPM[3] и её модификации, теория общего равновесия [1]. Используя принципы теории общего равновесия в работе [2] удалось описать алгоритм управления портфельными инвестициями, основанный на корреляции аналитических коэффициентов спроса и предложения с ценой. В целях его совершенствования в настоящей статье рассматривается более детальный анализ корреляций параметра $b_-(t_k)$ с ценой финансового актива $p(t_k)$.

В отличие от методики, предложенной в статье [2], где усреднение данных, полученных в ходе торгов на фондовой бирже ММВБ, производилось по половинам торгового дня, в настоящей статье будет рассмотрен случай усреднения по четверти дня. Такое дробление поможет выяснить, как изменится эффективность и чувствительность так называемого корреляционного индикатора, (суть которого изложена в статье [2]) наряду с этим будет рассмотрена возможность совместного использования обоих корреляционных индикаторов.

Так, в таблице 1 в качестве примера для сравнения представлены данные об итоговой доходности по акциям компаний ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» и ОАО «Сбербанк России» при использовании двух вариантов усреднения анализируемых показателей ($b_-(t_k)$ и $p(t_k)$) за один год (с 1 апреля 2008-го года по 31 марта 2009-го года). Первый вариант это усреднение по половинам торгового дня (см. статью[2]), второй вариант – разукрупнённый анализ по четвертям дня.

Таблица 1

Итоговая доходность от операций по акциям при использовании двух вариантов усреднения анализируемых показателей $b_-(t_k)$ и $p(t_k)$

Вариант усреднения анализируемых данных	Итоговая доходность по акциям компаний за период с 01.04.2008г.по 31.03.2009 г.		
	ОАО "Газпром"	ОАО "Лукойл"	ОАО "Сбербанк России"
1. Усреднение по половине торгового дня	75,80%	15,90%	109%
2. Усреднение по четверти торгового дня	66,40%	18,10%	3,80%

Как можно видеть из представленной таблицы итоговая доходность по акциям ОАО «Газпром» при первом варианте усреднения на 9,4% выше, чем при втором, а по акциям ОАО «Лукойл» итоговая доходность при использовании второго, более детального анализа данных, превышает на 2,2% доходность при использовании первого варианта усреднения. Такая разница по доходностям является достаточно небольшой, однако, по акциям ОАО «Сбербанк России» разница между 109%-ми в первом случае и 3,8%-ми во втором случае оказывается существенной. С целью выяснения подобного расхождения проанализируем сделки акциями этих компаний, совершенные в период с 1 апреля 2008-го года по 31 марта 2009-го года.

Используя графическое представление корреляционного индикатора при первом и втором варианте усреднения, нетрудно заметить их сходство. Например, дважды можно наблюдать идентичные сигналы индикаторов практически в одно и то же время. Так, как в первом, так и во втором варианте сигнал о покупке

акций поступил одновременно 28 октября 2008 года. Разбег по времени сигнала о продаже также представляется небольшим: 5-го ноября 2008-го года при усреднении по половине дня и 1-го ноября 2008-го при усреднении по четверти дня. Второй такой случай можно наблюдать, если, следуя сигналам индикатора, совершить покупку 19-го ноября с последующей продажей акций 11-го декабря по первому варианту усреднения и покупку 20-го ноября 2008-го года, а продажу 27-го ноября 2008-го года при втором варианте усреднения данных.

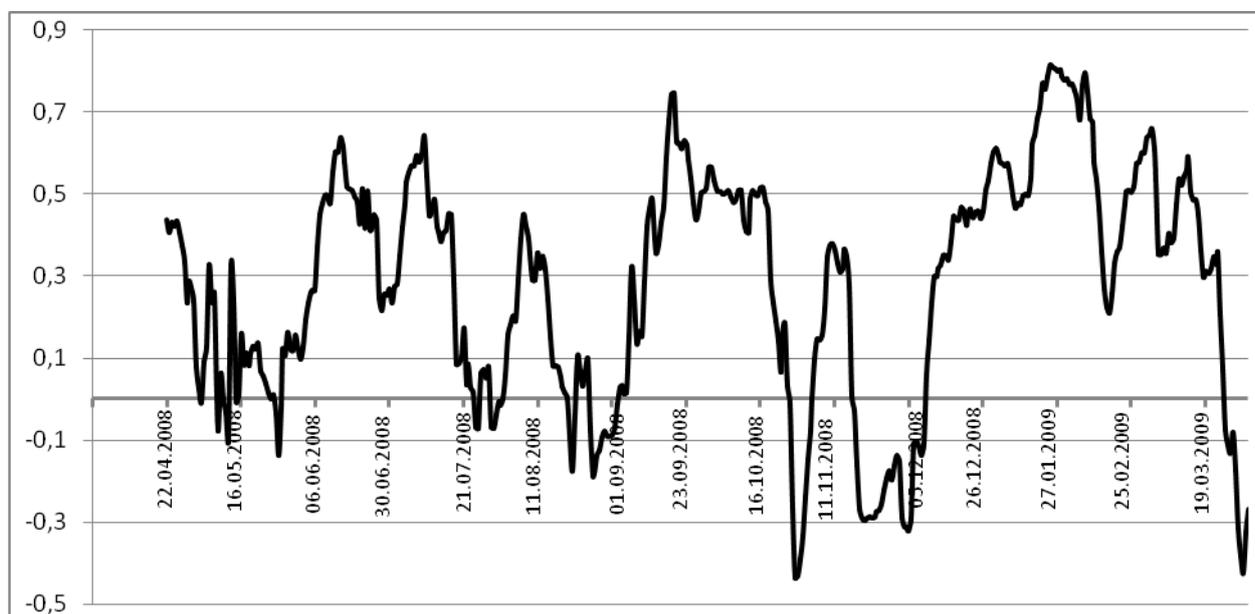


Рис.1. Корреляционный индикатор для ОАО «Газпром» первый вариант

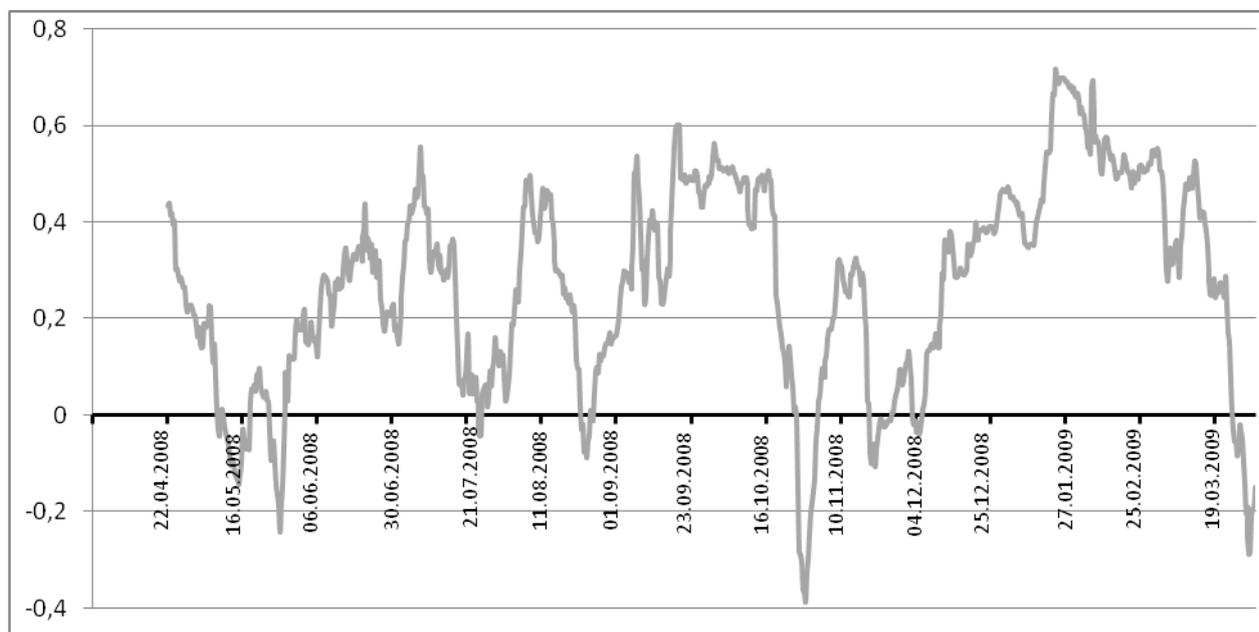


Рис.2. Корреляционный индикатор для ОАО «Газпром» второй вариант

Аналогичные результаты получим, исследуя и графики индикаторов для акций ОАО «Лукойл», и ОАО «Сбербанк России». При этом для акций ОАО «Лукойл» можно отметить пять сделок, совершенных практически одновременно при обоих вариантах усреднения. Для ОАО «Сбербанк России» можно отметить три подобные операции, которые отмечены в Табл. 2 и 3 жирным шрифтом. Однако если для акций ОАО «Газпром» и ОАО «Лукойл» доходности по таким операциям сходны, то при сделках с акциями ОАО «Сбербанк России» доходности от сделки №2, (см. Табл. 2 и 3) сильно разнятся при первом и втором варианте усреднения (59,87% и 4,99% соответственно).

Таблица 2

Доходности, получаемые от операций с акциями ОАО «Сбербанк России», при использовании первого корреляционного индикатора

сделка №	дата покупки	дата продажи	дох-ть, %
1	14.05.2008	26.05.2008	2,91
2	28.10.2008	10.11.2008	59,87
3	09.12.2008	17.12.2008	7,99
4	02.02.2009	11.02.2009	18,41
5	27.02.2009	11.03.2009	19,75
итоговая доходность			108,93

Таблица 3

Доходности, получаемые от операций с акциями ОАО «Сбербанк России», при использовании второго корреляционного индикатора

сделка №	дата покупки	дата продажи	дох-ть, %
1	15.05.2008	27.05.2008	-2,33
2	21.10.2008	07.11.2008	4,99
3	04.12.2008	19.12.2008	1,12
4	10.02.2009	10.03.2009	0,03
итоговая доходность			3,81

Подобная разница полученных доходностей может натолкнуть на мысль о возможности совместного использования первого и второго корреляционных индикаторов с разными вариантами усреднения данных $b_-(t_k)$ и $p(t_k)$ для того, чтобы нивелировать риски инвестора при сделках по покупке и продаже финансовых активов.

На Рисунке 3 изображен эффект от совместного использования таких индикаторов (т.к. объём данных велик, для наиболее наглядного представления полученного результата, рассмотрим период с 04.05.2008 по 14.11.2008 для акций ОАО «Сбербанк России»).



Рис.3. Совмещение двух корреляционных индикаторов для акций ОАО «Сбербанк России» за период с 04.05.2008 по 14.11.2008 (черный цвет – первый вариант усреднения, серый – второй)

На Рисунке 3 хорошо видны моменты, в которые на основе сигналов (пересечение горизонтальной оси сверху вниз и снизу вверх) первого и второго индикаторов по-отдельности, инвестору следовало бы принять решение о покупке с последующей продажей финансовых активов. Однако принятие таких решений происходит в разные моменты времени для рассматриваемых индикаторов. На основе опытного наблюдения инвестору предлагается алгоритм действий в подобных ситуациях:

- покупку следует совершать в тот момент, когда оба индикатора пересекают горизонтальную ось сверху вниз, т.е. корреляционная функция $\rho_{b-p}(t)$ как при усреднении по половинам торгового дня, так и по четвертям, становится отрицательной (оказывается в отрицательной полуплоскости);
- продажу также следует совершать, когда как первый, так и второй индикаторы пересекают горизонтальную ось снизу вверх, т.е. корреляционная функция $\rho_{b-p}(t)$ становится положительной (оказывается в положительной полуплоскости).

Используя предложенную тактику, инвестор получил бы от сделок с акциями ОАО «Сбербанк России» в период с 01 апреля 2008-го по 31 марта 2009-го года доходность в 77,07%, от операций с акциями ОАО «Газпром» и ОАО «Лукойл» - 70,14% и 12,34% соответственно.

Для примера, на рисунке 3 отмечены моменты покупки и продажи акций за период с 6-го октября по 28-е ноября 2008-го года. Инвестору следовало бы совершить покупку 28-го октября, в этот момент индикатор, отмеченный черным цветом (построенный по первому варианту усреднения), переходит в отрицательную полуплоскость. При этом индикатор, отмеченный серым цветом (построенный по второму варианту усреднения), пересек горизонтальную ось сверху вниз ранее, уже 21-го октября, и находился там до 10-го ноября, когда и следовало бы продавать акции, т.к. первый корреляционный индикатор уже находился в положительной полуплоскости с 7-го ноября.

Доходность такой операции составит 60,19%. Если бы инвестор ориентировался на каждый из этих индикаторов по-отдельности, то он получил бы доходность в 59,87% при использовании первого индикатора и 4,99%, следуя сигналам второго. В Таблицах 2 и 3 эти сделки зарегистрированы в строке №2. Именно эти сделки и обуславливают большую разницу по итоговым доходностям за период с 1-го апреля 2008-го года по 31-е марта 2008-го по акциям ОАО «Сбербанк России».

Совместное же использование индикаторов демонстрирует очень высокую итоговую доходность, по сравнению с использованием только лишь второго индикатора (итоговая доходность при усреднении по четверти торгового дня 3,81%, см. Таблицу 3) на 73,3%, хотя и меньше на 31,8%, чем при использовании первого индикатора (итоговая доходность при усреднении по половине торгового дня 108,93%, см. Таблицу 2).

Полученные таким образом сигналы о покупке или продаже финансовых активов являются более надежными для инвестора. Использование подобного алгоритма активного управления портфельными инвестициями, открывает новые возможности для более эффективного управления капиталом.

Список литературы

1. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход [Текст] / ХэлР.Вэриан; пер. с англ. под ред. Н.Л.Федоровой – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.
2. Петров С.С. Краткосрочное прогнозирование цен акций на основе анализа тенденций спроса и предложения на фондовой бирже [Текст]/ Петров С.С., Трушанина О.Ю.// Финансовая аналитика: проблемы и решения.– 2012. – №12.–С.17-24;
3. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции [Текст] / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джэффри В. Бэйли; пер. с англ. – М. : «Инфра-М», 2001. – XII, 1028 с.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Колесникова Е.А.

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет», г.Ростов-на-Дону

Для поддержания высоких темпов экономического роста и технического развития, востребованности образовательной и научно-исследовательской деятельности, успешной реализации международных проектов и расширения инфраструктуры, ключевым является совершенствование методов его управления, ориентированных

на обеспечение, поддержание высокорезультативной деятельности вуза в кратко-, средне- и долгосрочной перспективах согласно финансовой стратегии его развития.

Основная роль при этом принадлежит управлению организационно –финансовой структурой образовательной организации, поскольку через структурирование по признаку финансовой ответственности структурных подразделений университета возможно разрешение конфликта интересов между структурными подразделениями, который приводит к неэффективному распределению финансовых результатов и утрате стимулирующего воздействия, что обуславливает снижение инвестиционного потенциала.

Таким образом, цель построения организационно – финансовой структуры образовательного учреждения – распределение ответственности для достижения финансового результата, а основными базовыми элементами в этой структуре выступают центры финансовой ответственности (ЦФО) – структурные подразделения образовательного учреждения.

Большинство, но не все подразделения образовательного учреждения получают входные денежные потоки по специальному фонду, однако все несут расходы. Поэтому, существует необходимость выделения структурных подразделений (ЦФО) в образовательных учреждениях, которые могут быть самостоятельными объектами учета внутри учреждения. Необходимость образования ЦФО обусловлена тем, что основу специального фонда составляют собственные поступления бюджетного учреждения [6].

Организационная структура вуза служит основой для формирования финансовой структуры. Потому, будем придерживаться сохранения существующей организационной структуры и обоснованного выделения в ее рамках подразделений с той или иной степенью ответственности.

В качестве примера для построения финансовой структуры по принципу выделения ЦФО рассматривается ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет» (РГСУ). Основные типы ЦФО в организационной структуре РГСУ представлены на Рисунке 1.



Рис.1. Соответствие организационной структуры университета типам ЦФО РГСУ

Рассмотрим качественную характеристику типов ЦФО, соответствующих выделенным элементам организационной структуры университета в рамках основной образовательной деятельности.

Центром инвестиций является ректорат как структурное подразделение, осуществляющее набор административных властных и обеспечивающих видов деятельности. Он оказывает непосредственное влияние на доходы, расходы и эффективность деятельности университета, уполномочен принимать решения по капиталовложениям, ответствен за финансовые результаты в целом и за управление инвестиционной базой.

Институты и факультеты в структуре РГСУ являются структурными подразделениями, которые осуществляют определенный набор основных видов деятельности и способны оказать прямое влияние на доходы и расходы, а также на финансовый результат. Они несут ответственность за процесс реализации услуг и их административное обеспечение. Следовательно, директорам институтов и деканам факультетов будет делегировано право контролировать все компоненты деятельности в пределах выделенных ресурсов, они будут отвечать за доходы и расходы по закрепленным за ними источникам и вправе корректировать затраты и устанавливать цены на реализуемые образовательные услуги, но по согласованию с ректоратом. Институты и факультеты не полностью самостоятельны, поскольку субъект административной власти (ректорат) может накладывать на их деятельность в сфере финансов те или иные ограничения. В связи с этим институты и факультеты необходимо классифицировать как центры доходов и расходов.

Кафедры в структуре РГСУ ответственны за реализацию образовательных услуг высокого качества в рамках выделенного бюджета и способны непосредственно воздействовать на расходы при осуществлении основной образовательной деятельности. Поскольку кафедры в рамках образовательной деятельности потребляют выделенные ресурсы и накапливают издержки, они подотчетны в части фактических затрат и классифицируются как центры затрат, когда речь идет об образовательных услугах при получении студентами первого высшего образования. Если кафедра силами своих и привлекаемых специалистов выступает с инициативой по оказанию платных дополнительных услуг, то при кафедре создается новое структурное хозрасчетное подразделение, которое включается в организационную структуру вуза по категории «бизнес-подразделение», а в финансовой структуре получает статус центра прибыли.

Бизнес-подразделения являются центрами прибыли, хотя в силу специфики образовательной деятельности прибыль не может быть целью их функционирования. Такие подразделения имеют право корректировать затраты и цены на рынке услуг для максимизации доходов. Они контролируют доходы, расходы и финансовые результаты, за которые несут полную ответственность перед субъектом административной власти в вузе, а равно и за оказываемые услуги. В организационной структуре университета бизнес-подразделения могут быть созданы не только при кафедрах, но и на уровне института или факультета или университета в целом.

Административные структурные подразделения и обеспечивающие отделы и службы в рамках образовательной деятельности служат центрами затрат. Такие подразделения в основном не будут оказывать дополнительных платных услуг, а получают средства для ведения деятельности от администрации университета в соответствии с утвержденным для них операционным бюджетом. Исключение можно сделать управлению информационных технологий. Как обеспечивающие подразделения они осуществляют техническую и системную поддержку внутривузовской информационной сети и могут оказывать платные провайдерские услуги на хозрасчетной основе. В финансовой структуре этот вид деятельности будет документально, организационно и функционально обособливаться от административных, полностью затратных функций и отражаться в составе бизнес-подразделений.

К какому бы типу ЦФО ни относилось структурное подразделение, главная задача субъекта административной власти в образовательном учреждении заключается в определении стратегического направления деятельности, выделении подразделениям ресурсов и полномочий, в контроле за результатами на основе согласованных показателей.

Таким образом, построение организационно – финансовой структуры образовательного учреждения на основе ЦФО позволит повысить прозрачность его инвестиционного процесса, улучшить качество контроля со стороны регулятора и будет способствовать созданию вуза не только имиджа эффективного образовательного учреждения, но и квалифицированного бизнес-партнера на мезо- и макроуровне, а также в международной сфере.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998), (действующая редакция от 01.01.2014).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013).
3. Федеральный закон от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
4. Постановление Правительства РФ от 7.02.2011г. № 61 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011 – 2015 годы».

5. Миндергасова О. С. Вопросы теории и практики создания финансовой структуры в вузе// Финансы. – 2011.– №5. – URL: http://safbd.ru/sites/default/files/safbd-2011-5_75-80.pdf.
6. Руденко Н. А. Центры финансовой ответственности как основа учета доходов и затрат специального фонда высших учебных заведений// международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – URL: <http://research-journal.org/featured/centry-finansovoj-otvetstvennosti-kak-osnova-ucheta-doxodov-i-zatrat-specialnogo-fonda-vyssnix-uchebnyx-zavedenij>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Васильева А.С.

филиал ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова»
в г.Северодвинске Архангельской области

Потребительский кредит - одна из наиболее удобных форм кредитования граждан, желающих приобрести те или иные товары и услуги. Кроме того, это вид наиболее прибыльных операций, составляющих существенную долю кредитного портфеля банка. Однако существует целый ряд факторов, сдерживающих развитие данного рынка. Поэтому актуально рассмотреть проблемы потребительского кредитования, разделив их по участникам.

I. Проблемы потребительского кредитования для банков:

Потери по кредитным операциям на 01 октября 2013 года первой десяткой «Рейтинга РБК» составили 266,39 млрд.руб. Причем темпы прироста потерь даже у достаточно известных банков, которые находятся на рынке кредитования уже не один год, составляют существенный показатель: «Банк Москвы» - 434,84%, «Россельхозбанк» - 231,65% и т.д.К числу наиболее распространенных причин данных потерь относятся следующие проблемы.

1. Проблема рисков кредитования:

1) Риск невозврата кредита

Невозврат кредита заемщиком приводит к отмене запланированных банком ряда операций, что негативно отражается на прибыли банка. Частично решить эту проблему может реструктуризация банком кредита для заемщика, предоставление ему отсрочки по платежам.

2) Инфляционный риск

Прогнозирование инфляции при кредитовании затрудняется длительными сроками операции (особенно при ипотечном кредитовании). За это время уровень инфляции может возрасти и даже превысить кредитную ставку.

Снижению инфляционного риска способствуют прогнозирование уровня инфляции, оценка кредитоспособности заемщика, страхование кредитов, привлечение достаточного обеспечения.

2. Проблема кредитных историй

В России работа по созданию кредитных историй ведется только с 2005 года, когда вступил в силу Федеральный закон № 218-ФЗ «О кредитных историях». Однако не все банки и их филиалы своевременно предоставляют сведения о клиентах, что не позволяет отследить недобросовестных заемщиков.

Решение данной проблемы заключается введении обязательного учета кредитной истории клиентов при оформлении кредита и тем самым накоплении информационных данных. Так, например, на Западе статистика по потребительскому кредитованию ведется десятилетиями, а в США, Канаде, Финляндии и ЮАР – более века, что позволяет точнее оценивать риски.

3. Проблема конкуренции банков:

На сегодняшний день в России действует около 1000 отечественных коммерческих банков, и около десятка иностранных. Для потребителей - это положительный факт, так как при росте конкуренции кредитные ставки снижаются. Однако это заставляет банки значительно упрощать условия кредитования и процесс проверки потенциального заемщика, что, соответственно, ведет к росту невозвратов кредитов.

Для решения данной проблемы необходимо принятие законодательных мер, направленных на повышение капитализации российских банков; обеспечение инвестиционной безопасности, правовых гарантий для привлечения инвесторов в банковскую сферу; повышение эффективности деятельности органов контроля за участниками данного сегмента рынка.

4. Проблема недостаточной капитализации

По данным ЦБ РФ основную массу в банковской системе составляют коммерческие банки с уставным капиталом от 150 до 300 млн.руб. - 29,3%. Кредитные организации с капиталом от 1 до 10 млрд.руб. составляют 16,3%, а свыше 10 млрд.руб. – всего 2,4%. Т.е. в нашей стране преобладают банки с небольшим уставным капиталом, возможности развития которых в результате также ограничены. В связи с чем необходимо принятие законодательных мер, направленных на повышение капитализации средних и мелких российских банков.

5. Слабое обеспечение кредитов и трудная реализация залога в случае невозврата займа

Залог является одной из наиболее популярных форм обеспечения кредитных обязательств. Однако механизм его реализации представляет собой достаточно сложный процесс, т.к. реализация заложенного имущества должна осуществляться на публичных торгах (ст. 349, 350 ГК РФ). В результате стоимость организации взыскания заложенного имущества может оказаться равной стоимости самого имущества. Кроме того, оформив имущество в залог банку, недобросовестный заемщик может его продать или повторно заложить.

К мерам по совершенствованию механизма реализации залога можно отнести качественное проведение мониторинга -идентификацию залога, профессиональную оценку предмета залога залоговой службой банка, разработку моделей определения дисконта, своевременную переоценку и страхование предмета залога.

6. Снижение доверия заемщиков к банкам, что выражается в оформлении банками кредитных договоров, содержащих скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции. В результате заемщику приходится выплачивать суммы, значительно превышающие заявленные изначально.

На решение данной проблемы направлен вступивший уже в силу с 01.07.2014 Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» №353-ФЗ, согласно которому кредиторы должны указывать в договоре полную стоимость займа на первой, титульной странице, чтобы эту информацию сразу было видно. У самого заемщика также появляется право бесплатно получать информацию обо всех условиях кредита.

II. Проблемы потребительского кредитования для заемщиков:

1. Проблемы, связанные с рисками:

1) Риск потери работы или трудоспособности - означает невозможность платить по кредиту со всеми вытекающими отсюда последствиями.

2) Риск увеличения кредитной ставки - вызван инфляционными процессами, а также ростом невозвратов кредитов, потери по которым банки пытаются компенсировать за счет добросовестных заемщиков, повышая ставки по ранее выданным кредитам. В результате заемщик, взяв кредит под одну ставку, выплачивает его к концу срока уже под ставку более высокую.

3) Рыночный риск - возникает вследствие резкого изменения цен на недвижимость. В случае падения цен на дорогостоящую квартиру или автомобиль, купленные в кредит, переплата за них будет слишком высока.

4) Имущественный риск - характерен для ипотечных кредитов и связан с утратой недвижимости (объекта залога) или прав на нее. Может быть вызван как обстоятельствами так называемой «непреодолимой силы», так и вполне «житейскими факторами» (развод, решение суда и т.д.).

Для решения этих проблем необходимо активное участие страховых компаний, а также процессы реструктуризации долга.

2. Проблема информирования заемщика

Нередко банки прибегают к сложной системе расчетов процентов, из которой заемщик не может вычислить реальную стоимость кредита. Отчасти решить данный вопрос поможет также ФЗ №353, в соответствии с которым полная стоимость потребительского кредита теперь привязывается к определяемому ЦБ РФ среднерыночному значению и не может превышать этот показатель больше, чем на одну треть.

3. Проблема некачественного товара

Если товар, приобретенный в кредит, оказался некачественным, то его возврат или обмен регулируется Законом «О защите прав потребителя». Однако обязанность погашения кредита остается. Поэтому необходимо вносить в содержание кредитного договора разъяснения по данному вопросу.

4. Проблема недоступности потребительских кредитов

Большая часть доходов граждан, относящихся к «среднему» классу в России, выплачивается «в конверте». Т.е. заемщик не может подтвердить свою платежеспособность, а у банка отсутствует реальная информация о его доходах. Поэтому банки должны учитывать и проверять реальные доходы заемщиков; улучшать методическое обеспечение организации кредитования путем разработки соответствующих внутри банковских положений.

Таким образом, развитие потребительского кредитования в России осложняется рядом как законодательных, организационных, так и экономических факторов. Однако оно продолжает развиваться, чему способствуют рост экономики страны, сопровождаемый ростом доходов населения, появлением на рынке новых кредитных продуктов и, как следствие, снижением ценовых условий кредитования.

Список литературы

1. Васильева А.С. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО» №3 2008 с.11-16.
2. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях // Финансы и кредит №38 (470), 2011, с.27-38
3. www.banki.ru
4. www.cbr.ru
5. www.gks.ru
6. www.goodcredits.ru
7. http://rating.rbc.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В РОССИИ В 2014 – 2016 ГОДАХ

Толкачева К.С.

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г.Москва

Одной из основных функций эффективного государственного управления можно считать квалифицированное и точное прогнозирование поступлений налоговых доходов в бюджет страны. Экономическое развитие государства в целом зависит от величины налоговых потоков, а также от предельного уровня налоговых поступлений, который может быть достигнут при существующей экономической политике и налогового законодательства страны.

На современном этапе развития России важную роль при составлении бюджета и прогнозировании его играют налоги, так как именно они являются главной составляющей доходной части бюджета.

Проведем прогнозирование основных доходобразующих налогов, имеющих наибольший удельный вес в 2013 году в объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета Российской Федерации. Это налог на доходы физических лиц (23%), налог на добычу полезных ископаемых (23%), налог на прибыль организаций (19%), налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги) (18%). Найдем 95% доверительный интервал, в который попадут значения названных налогов в 2014-2016 гг.

Налог на доходы физических лиц

Таблица 1

Расчет показателей для выявления тренда для НДФЛ

t	НДФЛ	\hat{t}	t^2	$y*t$	\hat{y}	$(y_i - \hat{y})^2$
2005	707,1	-4	16	-2828,212	792,9691459	7381,584
2006	930,4	-3	9	-2791,149	1005,366829	5622,575
2007	1 266,6	-2	4	-2533,23	1217,764512	2386,37
2008	1 666,3	-1	1	-1666,321	1430,162195	55770,98
2009	1 665,8	0	0	0	1642,559878	541,2659
2010	1 790,5	1	1	1790,498	1854,957562	4155,035
2011	1 995,8	2	4	3991,618125	2067,355245	5118,856
2012	2 261,5	3	9	6784,447529	2279,752928	333,8082
2013	2 499,1	4	16	9996,209335	2492,150611	47,63378
Сумма	14 783,0	0,0	60,0	12 743,9	14 783,0	81 358,1
Среднее	1 642,6	0,0	6,7	1 416,0	1 642,6	9 039,8

Таким образом, модель тренда для налога на доходы физических лиц будет выглядеть следующим образом: $y = 1642,56 + 212,3977 * t$. Однако, прежде чем использовать полученную модель тренда необходимо выполнить ряд оценок:

1) рассчитать коэффициент аппроксимации, который показывает на сколько процентов изменение факторного признака (НДФЛ) зависит от неучтенных факторов. Данный коэффициент должен быть не более 10%.

$$K_{\text{апп}} = \frac{\sigma_{\text{ост}}}{\bar{y}} \times 100 = \frac{\sqrt{\frac{\sum(y_i - \hat{y}_i)^2}{n-2}}}{\bar{y}} \times 100 = 6,56\%$$

Так как коэффициент аппроксимации меньше 10%, то модель тренда можно считать удовлетворительной.

2) Проверить статистическую значимость коэффициентов уравнения тренда в целом по критерию Стьюдента.

Находим критическое значение критерия Стьюдента: $t_{\text{крит}} = \left(\frac{\alpha}{2}; n-2\right) = 2,36$. Затем находим выборочное значение статистик каждого из коэффициентов линейного уравнения тренда.

$$t_{\text{выб}_{b_0}} = \frac{|b_0|}{\sigma_{\text{ост}}} \times \sqrt{n-2} = 40,31; t_{\text{выб}_{b_1}} = \frac{|b_1|}{\sigma_{\text{ост}}} \times \sqrt{n-2} = 5,21$$

Так как и $t_{\text{выб}_{b_0}} > t_{\text{крит}}$, и $t_{\text{выб}_{b_1}} > t_{\text{крит}}$; то оба коэффициента являются статистически значимыми.

3) Проверить адекватность модели тренда в целом по критерию Фишера – Снедекора.

Находим критическое значение критерия Фишера – Снедекора: $F_{\text{крит}} = F(0,05; 1; 7) = 5,59$. Затем

находим $F_{\text{выб}} = \frac{\sum(\hat{y} - \bar{y})^2}{\sum(y_i - \hat{y})^2} = 239,9$. Так как $F_{\text{крит}} < F_{\text{выб}}$, то модель можно считать адекватной.

Теперь на основе уравнения тренда спрогнозируем значения поступлений в консолидированный бюджет РФ налогов на доходы физических лиц:

в 2014 году поступления составят: $y = 1642,56 + 212,3977 * t = 1642,56 + 212,3977 * 5 = 2704,5485$ млрд. руб;

в 2015: $y = 1642,56 + 212,3977 * t = 1642,56 + 212,3977 * 6 = 2916,9462$ млрд. руб;

в 2016: $y = 1642,56 + 212,3977 * t = 1642,56 + 212,3977 * 7 = 3129,3439$ млрд. руб.

НДС

Таблица 2

Расчет показателей для выявления тренда для НДС

t	НДС	\hat{t}	t ²	y*t	\hat{y}	(y _i - \hat{y}) ²
2005	1472,317	-4	16	-5889,268	1359,113971	12814,92572
2006	1511,061	-3	9	-4533,183	1637,745726	16049,01973
2007	2261,705	-2	4	-4523,41	1916,37748	119251,0959
2008	2132,496	-1	1	-2132,496	2195,009235	3907,90451
2009	2050,265	0	0	0	2473,640989	179247,2282
2010	2498,602	1	1	2498,602	2752,272744	64348,84618
2011	3250,747	2	4	6501,494581	3030,904498	48330,85325
2012	3546,137	3	9	10638,41028	3309,536253	55979,80018
2013	3539,439	4	16	14157,75541	3588,168007	2374,530556
Сумма	22 262,8	0,0	60,0	16 717,9	22 262,8	502 304,2
Среднее	2 473,6	0,0	6,7	1 857,5	2 473,6	55 811,6

Таким образом, модель тренда поступлений в консолидированный бюджет РФ от налога на добавленную стоимость выглядит следующим образом: $y = 2473,641 + 278,6318 * t$.

Проверим адекватность полученной модели.

$$1) K_{\text{апп}} = \frac{\sigma_{\text{ост}}}{\bar{y}} \times 100 = \frac{\sqrt{\frac{\sum(y_i - \hat{y}_i)^2}{n-2}}}{\bar{y}} \times 100 = 9,9\%$$

Так как коэффициент аппроксимации меньше 10%, то модель тренда можно считать удовлетворительной.

2) Проверить статистическую значимость коэффициентов уравнения тренда в целом по критерию Стьюдента.

$$t_{крит} = \left(\frac{\alpha}{2}; n - 2 \right) = 2,36; t_{выб_{в0}} = \frac{|b_0|}{\sigma_{ост}} \times \sqrt{n - 2} = 24,43;$$

$$t_{выб_{в1}} = \frac{|b_1|}{\sigma_{ост}} \times \sqrt{n - 2} = 2,75$$

Так как и $t_{выб_{в0}} > t_{крит}$, и $t_{выб_{в1}} > t_{крит}$; то оба коэффициента являются статистически значимыми.

3) Проверить адекватность модели тренда в целом по критерию Фишера – Снедекора.

Находим $F_{крит} = F(0,05; 1; 7) = 5,59$. Затем находим $F_{выб} = \frac{\sum(\hat{y} - \bar{y})^2}{\sum(y_i - \hat{y})^2} = 71,9$. Так как

$F_{крит} < F_{выб}$, то модель можно считать адекватной.

Спрогнозируем на основе полученной модели тренда доходы от НДС, которые будут поступать в консолидированный бюджет РФ в 2014-2016 гг.

2014 год: $y = 2473,641 + 278,6318 \cdot t = 2473,641 + 278,6318 \cdot 5 = 3866,8$ млрд. руб;

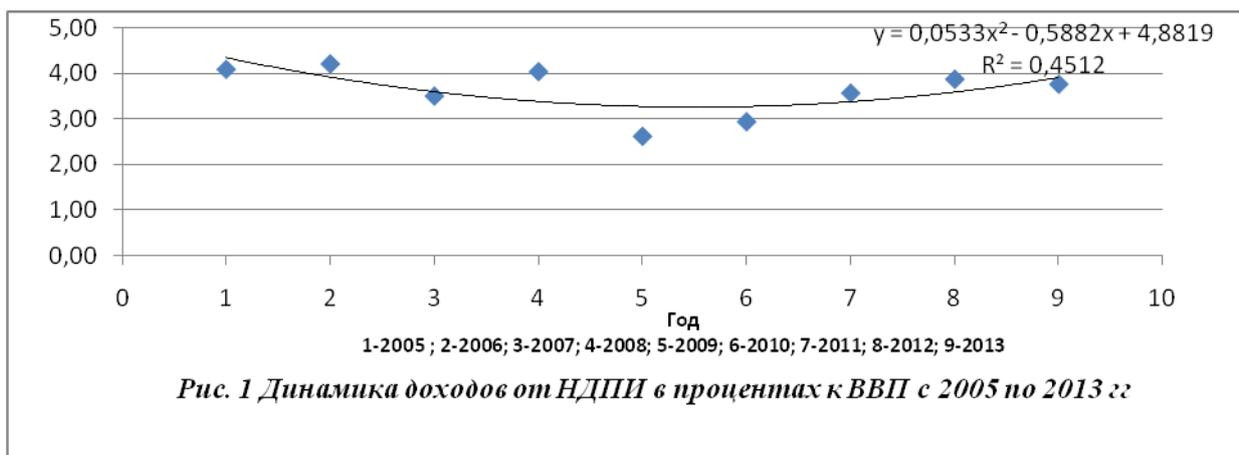
2015 год: $y = 2473,641 + 278,6318 \cdot t = 2473,641 + 278,6318 \cdot 6 = 4145,4318$ млрд. руб;

2016 год: $y = 2473,641 + 278,6318 \cdot t = 2473,641 + 278,6318 \cdot 7 = 4424,058$ млрд. руб.

Налог на добычу полезных ископаемых

Доходы от налога на добычу полезных ископаемых в период с 2005 по 2013 гг. изменялись хаотично.

Наиболее точно динамику изменения поступлений в консолидированный бюджет РФ от этого налога отражает полином второй степени: $y = 0,0533x^2 - 0,5882x + 4,8819$ с коэффициентом детерминации $R^2 = 45,12\%$ (Рисунок 1).



При этом стандартное отклонение равно $\sigma = \sqrt{\sigma^2} = 3,13\%$.

Спрогнозируем поступление в консолидированный бюджет РФ доходов от НДС.

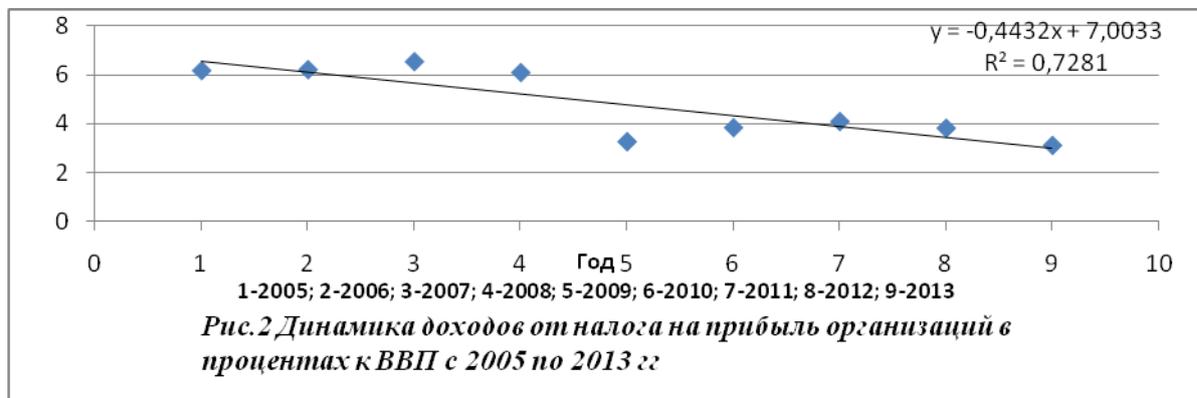
Таблица 3

Прогнозные значения дохода от налога на прибыль организаций в 2014-2015 гг.

Год	% к ВВП	С учетом стандартного отклонения				ВВП, млрд.руб
		Нижняя граница		Верхняя граница		
		% к ВВП	млрд. руб	% к ВВП	млрд. руб	
2014	4,3299	1,1999	879,70669	7,4599	5469,2257	73315
2015	4,861	1,731	1378,9146	7,991	6365,6306	79660
2016	5,4987	2,3687	2056,908	8,6287	7492,9042	86837

Налог на прибыль организаций

Доходы в консолидированном бюджете РФ от налога на прибыль организаций в 2005-2013 гг изменялись хаотично. Наиболее точно отражает динамику поступлений от этого налога кривая $y = -0,4432x + 7,0033$ при этом коэффициент детерминации равен $R^2 = 72,81\%$ (Рисунок 2).



При этом стандартное отклонение равно 1,34%.

Спрогнозируем поступление в консолидированный бюджет РФ доходов от налога на прибыль организаций в 2014 – 2016 гг.

Таблица 4

Прогнозные значения дохода от налога на прибыль организаций в 2014-2015 гг.

Год	% к ВВП	С учетом стандартного отклонения				ВВП, млрд.руб
		Нижняя граница		Верхняя граница		
		% к ВВП	млрд. руб	% к ВВП	млрд. руб	
2014	2,5713	1,2313	902,72759	3,9113	2867,5695	73315
2015	2,1281	0,7881	627,80046	3,4681	2762,6884	79660
2016	1,6849	0,3449	299,50081	3,0249	2626,7324	86837

Произведенные расчеты показали, что практически по всем доходобразующим налогам ожидается положительная динамика поступления в бюджет страны, исключение составляет лишь налог на прибыль организаций.

Таким образом, прогнозирование налоговых поступлений – это одна из важнейших и необходимых функций государственных органов. Без предварительной оценки налоговых доходов в бюджет страны не возможно составление бюджета, а значит нельзя планировать его расходную часть, что впоследствии может подорвать экономику страны.

Список литературы

1. www.gks.ru
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145 – ФЗ// <http://www.consultant.ru/>
3. Основные направления бюджетной политики на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. URL: <http://base.consultant.ru/>
4. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. URL: <http://base.consultant.ru/>
5. ФЗ «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // <http://www.consultant.ru/>

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Павлова И.А.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Современные торговые организации отличаются высоким динамизмом деятельности, поскольку оборотные средства находятся в постоянном движении. В связи с этим возрастает роль использования такими организациями новейшего методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния. В свою очередь, своевременный и системный анализ финансового состояния, являясь неотъемлемым элементом комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, необходим для повышения эффективности управления организацией, что обуславливает актуальность темы данной работы.

Для эффективного управления торговой организацией необходима качественная постановка бухгалтерского учета, который должен быть организован четко в соответствии с российским законодательством, по всем существующим правилам и стандартам. Бухгалтерский учет в торговле имеет ряд особенностей, от которых зависит и применение конкретных методик анализа и оценки финансового состояния. К ним относятся:

- единообразие оценочных процедур всего цикла торговых операций;
- выбор и применение организацией конкретного способа отражения приобретения товара;
- выбор и применение организацией конкретного способа оценки товара при их списании;
- полнота и достоверность бухгалтерской информации об объектах учета и их отражение в отчетности;
- проведение регулярных инвентаризаций товара, расчетов с покупателями и поставщиками и прочих объектов учета;
- разработка собственных форм документов при необходимости для целей управленческого учета;
- разработка внутриорганизационных процедур документооборота;
- разработка и внедрение системы внутреннего контроля.

Как показывает практика, приняв во внимание указанные особенности бухгалтерского учета в торговле, организация может не только использовать уже разработанное современное методическое обеспечение анализа и оценки финансового состояния, но и разрабатывать свои направления анализа на основе компиляции действующих методик, что, в свою очередь, в значительной степени может повысить эффективность деятельности торговой организации.

Современными авторами разработаны следующие направления анализа финансового состояния торговых организаций:

- 1) динамический (горизонтальный) анализ (сравнение показателей бухгалтерской отчетности с предыдущим периодом);
- 2) структурный (вертикальный) анализ (расчет удельных весов (структуры) показателей бухгалтерской отчетности и оценка влияния каждого из показателей на итоговый показатель, принятый за 100%);
- 3) трендовый анализ – сопоставление каждого показателя отчетности с предыдущими аналогичными показателями за несколько предыдущих лет (как правило, используются данные за последние 3 года), имеющее целью выявить тенденцию (тренд) изменения анализируемых показателей;
- 4) коэффициентный анализ, заключающийся в анализе коэффициентов, рассчитанных в соответствии с конкретной выбранной методикой, позволяющих выявить зависимость полученных значений;
- 5) сравнительный анализ – анализ, заключающийся в сопоставлении сводных показателей, характеризующих деятельность структурных подразделений организации (внутренний) либо позволяющих получить картину деятельности организаций-конкурентов и сравнить с собственными;
- 6) факторный анализ – анализ, позволяющий выявить конкретные факторы, воздействующие на изменение тех или иных величин, который может включать в себя коэффициентный анализ (например, на основе индексного подхода).

Применение вышеуказанных направлений анализа в совокупности позволяет не только сделать оценку финансового состояния торговой организации, но и осуществить прогнозирование различных показателей, имеющих особенно важное значение для организации (выручка, себестоимость, прибыль и пр.).

На основе данных направлений анализа созданы все основные формализованные методики анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Они могут взаимодополнять друг друга, расширяя выводы о финансовом состоянии экономического субъекта.

Так, характеризуя один из начальных этапов развития методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния торговых организаций, приведем методику А.И. Бужинского [8, с. 46]. Согласно данной методике финансовое положение предприятий характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования.

По мнению авторов данной методики, одним из наиболее важных этапов анализа финансового состояния является определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов, повлиявших на их изменение в изучаемом периоде. Отдельно проводится анализ главных составляющих собственных и приравненных к ним средств – уставного капитала, средств прочих фондов и нераспределенной прибыли. Далее анализируется обеспеченность организации собственными оборотными средствами. При этом сравнивается их фактическое наличие с нормативными показателями, который также в настоящее время не применяется, поскольку частное предприятие самостоятельно принимает решение о необходимом объеме денежных средств в обороте.

Таким образом, можно сказать, что данная методика в большей степени применима в условиях плановой экономики. В условиях рынка он может применяться только как элемент анализа торговых запасов для целей минимизации запасов на складе, чтобы оборотные средства не «замораживались» в активах торговой организации.

С приведенной методикой во многом схожа методика С. Б. Барнгольца и Б. И. Майданчика [8, с. 48]. Она также ориентирована в значительной степени на организации, осуществляющие деятельность в рамках планового хозяйства, однако ее подходы к анализу финансового состояния глубже. Основной методикой является исследования бухгалтерского баланса предприятия, чему предшествует изучение уровня достоверности информации, содержащейся в отчетности, при помощи сопоставления ее с учетными регистрами организации и другими источниками. Финансовое состояние экономического субъекта характеризовалось следующими составляющими: его платежеспособностью, оценкой степени соблюдения финансовой дисциплины, уровнем обеспеченности собственными средствами. На основе данной методики можно было провести анализ использования кредитов для пополнения оборотных средств (обеспеченность (наличие достаточного залогового обеспечения), своевременность гашения тела кредита и процентов по нему, мониторинг иммобилизации кредитов в полноценные запасы).

В целом, методика С. Б. Барнгольца и Б. И. Майданчика является более логичной в условиях своего времени, но тем не менее ей, как и предыдущей, свойственны недостатки, заключающиеся в ориентации на плановую экономическую систему, ограниченности информационной базы, отсутствие корректировок в диапазоне рекомендуемых значений в связи с наличием инфляции.

Методические указания, которые были разработаны позже, при переходе к рыночным отношениям, В.Ф. Палием, а также А. Д. Шереметом, Р. С. Сейфулиным, Е. В. Негашевым, позволяют сделать анализ финансового состояния торговой организации более информативным и комплексным.

Методика В. Ф. Палия широко известна. Однако на сегодняшний день эта методика не удовлетворяет всем требованиям, предъявляемым к анализу. Во-первых, с 1992 года, существенно изменена информационная основа анализа, т. к. изменена форма баланса. Последний сочетает в себе баланс-брутто и баланс-нетто. Методика же В. Ф. Палия ориентирована на поэтапное преобразование баланса-брутто в баланс-нетто. Во-вторых, нормативная база, заложенная в методике В. Ф. Палия, уже не удовлетворяет новым экономическим условиям и прежде всего высоким темпам инфляции. В-третьих, она слабо формализована и в недостаточной степени удобна для компьютерной обработки, имеет негибкий характер [6, с. 103].

Поэтому многие экономисты сегодня используют более совершенные методики. К ним относится методика финансового состояния А.Д. Шеремета, Р.С. Сейфулина, Е. В. Негашева [7, с. 56]. Они во многом сходны и существенно отличаются от методики В.Ф. Палия: имеют более формализованный характер, четче структурированы и в большей степени приспособлены к автоматизации всех расчетов. Кроме того, в них частично используются экспертные методы, и именно эти новые методики стали почвой для применения имитационного моделирования в анализе финансового состояния экономического субъекта.

На сегодняшний день в качестве методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния торговых организаций используется также методический подход, определенный Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа применительно к должникам, который, в свою очередь, могут использовать организации, имеющие дебиторскую задолженность. Данный подход предполагает расчет и анализ коэффициентов, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность должника.

Кроме того, в настоящее время применяется также методика Федеральной налоговой службы, направленная на оценку финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций. Такая методика имеет сугубо адресный характер применения, так как она касается только стратегических предприятий. Используя данную методику, формируется их группировка в соответствии со степенью угрозы банкротства. Также организации группируются по отраслям, и в соответствии с принадлежностью к которым им присваиваются определенные коэффициенты.

Таким образом, современные методические подходы к оценке финансового состояния торговой организации позволяют подойти к данному процессу комплексно и системно. В процессе своего развития они расширяются, дополняются и углубляются, что указывает на прогрессивные изменения в сфере методического обеспечения анализа финансового состояния экономических субъектов. При этом для большей детализации выводов при внутреннем анализе должны широко привлекаться данные аналитического учета.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете в РФ: Федеральный закон от 06 декабря 2011 №402-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: локальный. – Дата обновления 28.12.2013.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 8.11.2010.
3. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 471с.
4. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ./ науч. ред. перевода И.И.Елисеева; гл. редактор проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 624с.
5. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб: Изд-во «Питер», 2010. – 263 с.
6. Палий В. Ф, Палий В.В. Финансовый учет. – М.: Прогресс, 2002. – 184 с.
7. Негашев Е.В., Шерemet А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.
8. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ.ред. А.Н.Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. - 292 с.

СИСТЕМА И СУБЪЕКТЫ КРЕДИТНОГО РИСКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пасхина Е.И.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г.Москва

В условиях глобализации современной мировой экономики все большую роль играет процесс риск-менеджмента на всех уровнях финансовой мировой системы. Это связано с волатильностью мировой экономики, которая обусловила необходимость управления рисками на всех уровнях. При этом именно процессы риск-менеджмента оказывают ключевое влияние на такие ключевые параметры бизнеса как достижение стратегических целей компании, увеличение ее стоимости, улучшение финансовых показателей². Именно уровень риска оказывают прямое влияние на ключевой показатель деятельности любой коммерческой организации – ее прибыль.

Для финансового рынка ключевой категорией рисков выступают кредитные риски, т.е. риски неплатежеспособности и дефолта заемщика. В данной статье будут рассмотрены основные составляющие элементы системы кредитного риска и их особенности. Система кредитного риска – это совокупность его форм, видов, источников и носителей, а также методов управления им (Рисунок 1). Система кредитного риска является частью кредитных отношений и таким образом входит в состав кредитной системы.

² Этот довод подтверждается, например, результатами исследований компании Marsch Risk Consulting «Состояние и развитие систем риск-менеджмента в крупных компаниях РФ».

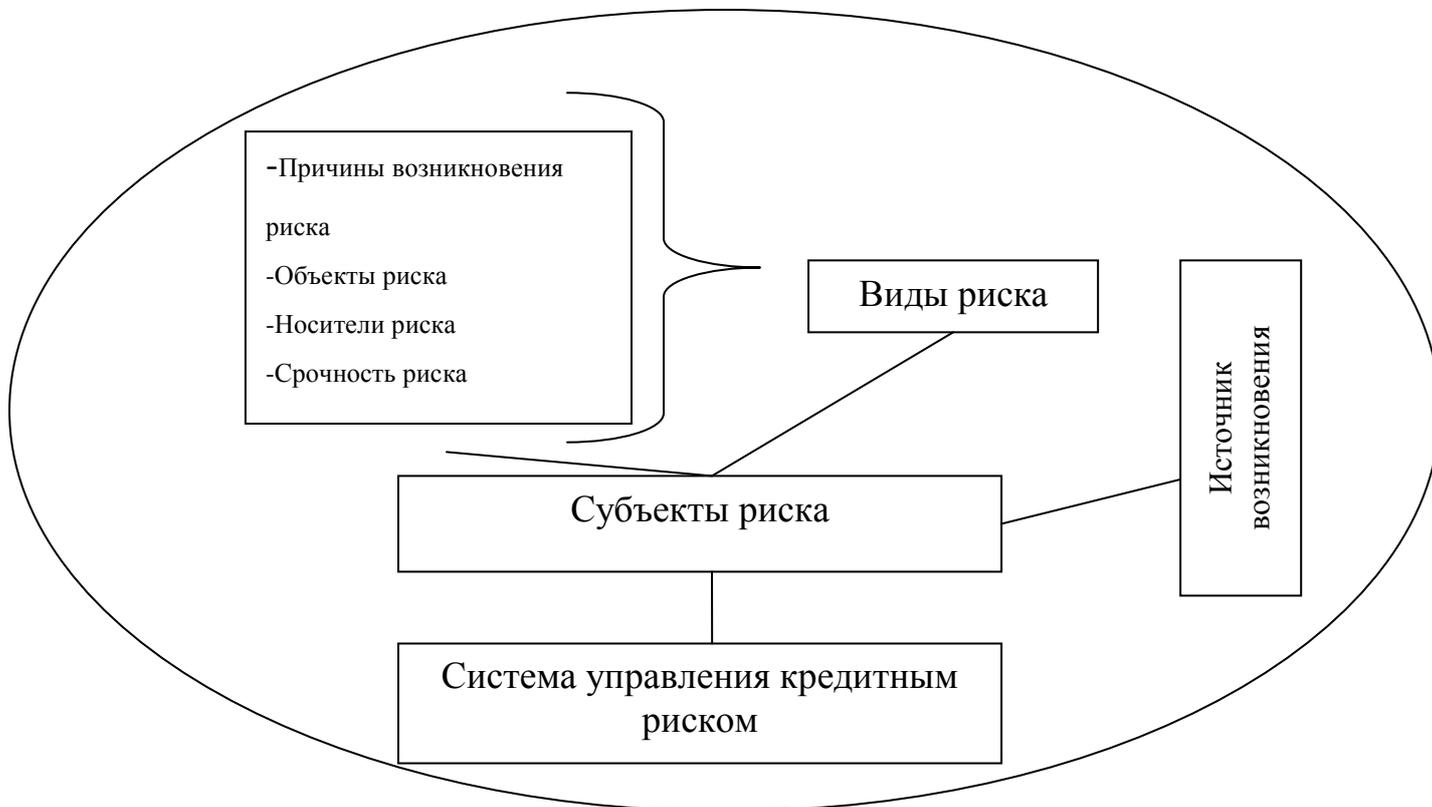


Рис.1. Система кредитного риска

В начале отметим, что в исследовании элементов кредитного риска мы будем руководствоваться широким взглядом на этом понятия, который объединяет его различные формы. В рамках данного подхода источниками кредитного риска могут быть не только банковские сделки, но и любые долговые инструменты и ценные бумаги, различные виды кредита (лизинг, факторинг), технологии финансирования (секьюритизация) и финансовые продукты (аккредитивы, товарный кредит, гарантии и т.п.). При этом важно подчеркнуть, что источником возникновения кредитного риска в рамках данного подхода всегда служит определенная финансовая операция, т.е. связанная с выплатой или возможностью выплаты в будущем (как при аккредитиве) денежных средств.

Нами выделены следующие критерии классификации видов кредитных рисков: объекты риска, срочность, причины возникновения, степени вероятности, носители.

Соответственно в зависимости от объектов можно выделить несколько видов кредитного риска. По объектам риска выделяют:

- банковский (при различных банковских продуктах);
- товарный (при товарном кредитовании);
- по сделкам с ценными бумагами;
- институциональный (связанный с расчетами между различными финансовыми институтами, например при межбанковском кредитовании);
- по небанковским кредитным продуктам (лизинг, факторинг, микрофинансирование).

При этом на уровне каждого из объектов риска мы можем обосновать значимость кредитных рисков для развития экономики на макроуровне, поскольку все объекты кредитного риска на данный момент активно развиваются

Также целесообразно классифицировать виды кредитного риска по срочности (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный), поскольку этот фактор напрямую влияет на вероятность наступления риска и на методы управления.

По причинам возникновения кредитного риска разделим их на внутренние и внешние. Внешние причины не связаны напрямую с носителем кредитного риска и могут быть вызваны макроэкономическими, политическими, правовыми факторами, изменениями в конкретной отрасли. Внутренние факторы определяются деятельностью организации, компетенциями ее руководства, рациональностью и эффективностью маркетинговой, финансовой, производственной политики, деятельностью отдельных сотрудников и подразделений.

На ряду с причинами возникновения специфика кредитного риска обусловлена также особенностями конкретного носителя риска. Как было отмечено выше, носителями кредитного риска могут выступать субъекты различных сегментов финансового сектора, а также хозяйствующие субъекты отраслей экономики. В зависимости от особенностей деятельность нами выделено четыре типа носителей кредитного риска: финансовые институты, государство, нефинансовые организации, физические лица. В данном случае под носителем кредитного риска автор понимает объект, в отношении которого оценивается кредитный риск.

Финансовые институты представлены банками и небанковскими кредитными организациями, а также инвестиционными компаниями, другими участниками рынка ценных бумаг.

Государство в лице государственных органов различных уровней (федерального, регионального, муниципального) и организаций с государственным участием выступают носителями кредитного риска, когда выступают заемщиками по банковским продуктам, гарантантами или поручителями, эмитентами ценных бумаг.

Нефинансовые организации – это коммерческие юридические лица, которые чаще всего становятся носителем кредитного риска, когда применяют банковские и финансовые продукты (кредит, лизинг, факторинг), а также когда становятся получателями товарного кредита.

Физические лица становятся носителями кредитного риска как заемщики и пользователи различных финансовых продуктов и услуг, предоставляемых финансовыми институтами.

По географическому признаку выделим внутренние, международные и глобальные кредитные риски. Внутренние риски возникают при проведении финансовой операции, вследствие которой внутри одной страны. При этом выделим такие подвиды внутренних кредитных рисков как отраслевые, региональные и групповые. Они имеют место при финансовых операциях внутри одной отрасли, в одном регионе и в рамках группы компаний соответственно. Международные кредитные риски возникают при проведении внешнеторговых операций между резидентами двух стран, а глобальные кредитные риски – когда в сделке участвуют организации-носители кредитного риска из более чем двух стран.

По степени вероятности возникновения кредитные риски делятся на риски высокого, среднего и низкого уровня соответственно. Уровень кредитного риска определяется количественными и качественными параметрами в рамках определения кредитного рейтинга и оценки кредитоспособности конкретного носителя кредитного риска. Для этих целей применяются либо внутренние рейтинги организации, либо внешние рейтинги специализированных агентств.

Таким образом, нами разработана классификация кредитных рисков по всем основным признакам.

Субъекты кредитного риска – организации, которые управляют кредитным риском. Ими могут быть финансовые институты, нефинансовые коммерческие организации, государственные органы. Существуют специализированные государственные финансовые институты (ЭКСАР, МСП-Банк, Агентство кредитных гарантий), задачей которых является поддержка экономики. Для них управление кредитным риском является одной из важнейших составляющих успешной работы. При этом не все организации имеют необходимые инструменты, технологии и навыки для управления кредитным риском. Они могут использовать аутсорсинг управления кредитным риском со стороны специализированных организаций, а также трансфер кредитного риска, который может проходить в форме его продажи или уступке.

Процесс управления кредитным риском проходит в рамках соответствующей системы. Автором предложен следующий состав системы управления кредитными рисками:

- организационно-функциональная модель;
- методы оценки кредитного риска;
- методы минимизации кредитного риска;
- методы управления кредитным риском.

Организационно-функциональная модель включает структуру подразделений, участвующих в процессе управления кредитным риском и принципы принятия решений.

Кроме этого, система управления кредитным риском включает две подсистемы: подсистема управления рисками на уровне субъекта риска и подсистема управления рисками на индивидуальном уровне (отдельных клиентов и продуктов).

При этом в рамках управления индивидуальными рисками проводится сегментация кредитных рисков по видам и группам и к ним применяют индивидуальные методы оценки и управления.

Методы минимизации и управление кредитным риском существенно различаются для разных объектов и носителей рисков. Они будут подробно проанализированы далее в работе.

Очень важно своевременно осуществлять действия по предупреждению и минимизации кредитного риска, поскольку его наступление влечет за собой опасные последствия для субъекта риска.

В статье проанализированы составляющие элементы системы кредитного риска и их особенности. Проведена классификация кредитных рисков: объекты риска, срочность, причины возникновения, степень вероятности, носители, географический признак.

Выделены четыре типа носителей кредитного риска: финансовые институты, государство, нефинансовые организации, физические лица. Определены субъекты кредитного риска – организации, которые управляют кредитным риском.

Очень важное значение имеет система управления кредитным риском и методы, которые применяются в рамках нее. От их эффективности зависит объем кредитного риска и его влияние на деятельность организации.

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОГО ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕГ

Продолятченко П.А.

Ростовский государственный университет путей сообщения, г.Ростов-на-Дону

Возможность и необходимость (потребность) существования такого экономического явления, как депозит (депозитные отношения), связаны с объективно протекающими в хозяйстве устойчивыми процессами взаимосвязанных кругооборотов и оборотов индивидуальных капиталов. Возникновение депозита было обусловлено развитием банковского дела и выделением в распределительных денежных потоках сбережений и накоплений. Потребность банков в привлеченных финансовых ресурсах побуждает целевое обособление части денежных средств собственников и перемещение денег от сберегателей в кредитную организацию (от одного пункта своего движения к другому). Вовлекаемые в банковский бизнес денежные средства сберегателей становятся не просто сбережениями, а приобретают статус целевых денег. У сберегателя распределение денег производится в два этапа: во-первых, происходит целевое обособление части дохода собственника; во-вторых, целевые деньги перемещаются от одного субъекта экономических отношений к другому. При этом с таким движущимся экономическим объектом, как деньги, происходят экономические метаморфозы (экономические изменения), в результате чего они приобретают новое качество. Трансформационную цепочку изменения денег в отмеченном распределительном процессе можно отобразить таким образом:

Д (денежные средства) → Д (целевые деньги) → Д` (депозитные деньги)

Первоначально денежные средства получили определенный вектор движения, ориентированы на обеспечение конкретной потребности – инвестировать средства в банковские депозиты. На переходном этапе в статусе «целевых» деньги становятся финансовыми ресурсами, предполагающими конкретное применение в соответствии с заданным направлением. При реализации целевого назначения образуются депозитные деньги.

Участие денег в вышеуказанном распределительном процессе меняет не только их состояние, но и форму. Изменение качественных характеристик денег в трансформационной цепочке приводит к образованию денежных фондов. Денежные фонды – это относительно обособленная целевая совокупность денежных средств, объединение однородной ресурсной массы по целевому признаку. Депозитные деньги образуют специальный денежный фонд (депозитный фонд), связанный с их накоплением и сбережением на банковских депозитных счетах. Депозитные фонды субъектов могут иметь различные мотивы образования, ранжируются по размерам, срокам формирования и функционирования, зависят от индивидуальных предпочтений индивидов, их сберегательных наклонностей и финансовых возможностей. Образование данного фонда не связано с реализацией неотложных совокупностей (денежные расходы на питание, одежду, коммунальные платежи, поддержание здоровья и прочее), образование и использование которых является неременным условием элементарного воспроизводства субъекта. Формирование депозитного денежного фонда нацелено на удовлетворение потребностей субъектов в будущем, в том числе может касаться потребностей иных субъектов-преемников.

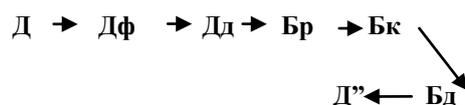
Депозитный денежный фонд – это инвестиционный фонд, связанный с извлечением прибыли. Поэтому депозитная структура процесса распределения денежных средств отличается от стандартных структур иных денежных фондов (потребительских, страховых, специальных). Депозитные распределительные процессы протекают в несколько этапов:

- «расщепление» дохода с выделением целевых денег;
- «перемещение» целевых денег в банковские депозиты;

- «фондообразование» на банковских депозитных счетах;
- «приращение» денег на депозитах, используемых банками для проведения активных операций;
- «возвращение» денег с приращением (процентами) их собственнику.

При этом денежные потоки осуществляются от собственника денежных средств банку и в обратном направлении. Внутри банка депозитные потоки связаны с зачислением денежных средств, перераспределением ресурсов, начислением процентов и осуществлением возврата денежных сумм. Депозитные денежные потоки являются значительной составляющей «кровеносной системы» финансов кредитных организаций. При этом сберегательные фонды собственников денежных средств путем распределения, трансформации приобретают форму депозитных фондов. В свою очередь из депозитных фондов сберегателей формируются (образуются) денежные фонды банка в форме депозитной составляющей его ресурсной базы. Примечательно то, что в данном случае «переток» денежных средств из фондов одних субъектов (депозиторов), увеличивая фонды других субъектов (банков), не уменьшает содержание депозитных фондов их собственников. В обратном потоке (от банка к собственнику) ресурсная база кредитной организации уменьшается, а денежных фонд сберегателя увеличивается на сумму начисленных процентов. Таким образом, для сберегателей депозитные фонды – это статика финансов (за исключением прироста процентов), а для банка депозитная составляющая его ресурсной базы (ресурсного фонда) – это всегда динамика, преобразование.

Закономерности движения денег находят свое непосредственное отражение в каждом денежном потоке и, следовательно, в их функциональных комплексах и объединениях. Каждый из таких комплексов денежной сферы воспроизводит ее структуру по-разному, как особую форму движения финансовых ресурсов. Можно говорить о специфике налоговых, кредитных, расчетно-платежных, страховых потоков. Особым звеном денежной сферы (формой движения денег) является депозитное движение денег. Специфика структуры данной особой формы движения денег наглядно определяется в формуле депозитного движения:



- где **Д** – денежные средства собственников;
Дф – целевые деньги, финансовые ресурсы сберегателей;
Дд – депозитные деньги на банковских депозитных счетах;
Бр – банковские ресурсы (ресурсная база банка);
Бк – банковский капитал, образованный в результате активных операций банка по инвестиционно-кредитному размещению банковских ресурсов;
Бд – банковские доходы;
Д'' – денежные средства депозиторов, возвращаемые банком собственнику с приростом на сумму депозитных процентов.

Прежде чем характеризовать структуру и пространственно-временное «устройство» депозитной формы движения денег, необходимо упорядочить представления о причинах и следствиях депозитного обращения. В основе данной формы движения денег лежит доверие. Первопричина движения денег от одного субъекта к другому в депозитном обращении – историческая, неизбежная и всеобщая ограниченность финансовых ресурсов. Именно ограниченность ресурсов вынуждает экономическое сообщество конструировать рациональные механизмы финансирования своих потребностей и денежного обеспечения их реализации. Эта ограниченность ресурсов существует при временной возможности отдельных субъектов общества изыскать «излишние», свободные от текущего потребления денежные средства, что является основным фактором структуризации денежной сферы, главным условием появления и разделительного сосуществования денежного обращения, финансов, депозита и кредита. Ограниченность финансовых ресурсов трансформировала природу денежных сбережений населения, которое в основной своей массе, не являясь ростовщиками, не имело возможности получать доходы от «излишка» денег. На первоначальном этапе становления и развития финансово-посреднических институтов за хранение денег их собственники были вынуждены осуществлять плату. Развитие кредитного дела привело к использованию предоставленных на хранение денег в качестве средств, передаваемых в долг под проценты. Что предоставило возможность финансовым посредникам осуществлять плату за хранение (привлечение) «чужих» денежных средств. Таким образом, изменился сам мотив временного размещения сбережений: от хранения (сбережения) к приумножению (приросту). Современное движение денежных

сбережений позволяет извлекать доходы за предоставления права пользования «чужими» деньгами. Что способствует перетоку денег из доходов в сбережения, приносящие доходы в виде процентов. Возникновение депозита стало возможным в результате поиска вариантов эффективного способа организации притока денег к финансовым посредникам и рационального механизма обеспечения банковского бизнеса финансовыми ресурсами.

Депозитная форма движения денег формируется в зависимости от иерархической вертикали потребностей, в соответствии со своим рангом – приоритетом и значением, который определяется каждым конкретным индивидом, исходя из параметров жизнеобеспечения. В данной форме денежные потоки направлены на создание фондов будущего, а не текущего потребления. Структура депозитной формы движения денег определяет содержание движения и проявляется пространственно-временными параметрами. Пространственно-временные параметры представляют собой ключевые характеристики движения денег. Именно в них получает прямое выражение последовательность и структурность движения денег к депозитной услуге. В совместном процессе обеспечения потребностей через проведение комплекса банковских операций депозитная услуга является основным «контрольным пунктом» движения денежных потоков, и поэтому движение денег в пространственно-временном разрезе необходимо рассматривать по отношению к депозитной услуге.

Движение денег относительно депозитной услуги проявляется как движение:

- двустороннее;
- разновременное;
- непрерывное;
- возвратное.

Именно эти элементарные признаки характеризуют отдельные стороны депозитного движения денег. Двусторонним оно является, т.к. в данном процессе участвуют две стороны: депозитор и банк. Депозитор, получая депозитную услугу, передает денежные средства банку во временное пользование. Кредитная организация, оказывая депозитную услугу клиенту, получает от него оговоренную в депозитном соглашении денежную сумму. При оформлении сделки происходит обмен денежных средств на денежное обязательство их возврата и уплаты процентов. При этом соблюдается признак предварительности заключения депозитного договора перед передачей денег банку. Однако услуга будет считаться полностью оказанной в случае полного возврата суммы депозита и уплаты процентов, как правило, через оговоренное время. Отношения между субъектами сделки не прерывается до момента выполнения банком обязательств по договору. При этом с оговоренной цикличностью могут начисляться и уплачиваться проценты и пополняться или сокращаться сумма депозита. Возвратность движения обусловлена временным размещением денежных средств собственников на банковских депозитах. Отмеченная комбинация параметров свойственна только депозитному движению денег, хотя и прослеживается схожесть с движением денег при выдаче-возврате займов. Иным формам движения свойственно другое целостное сочетание пространственных и временных признаков. Так, движение денег при уплате налогов, когда нет встречного движения товара или услуги, – это одностороннее (безэквивалентное) движение. При оплате оказанных коммунальных услуг отмечается двустороннее и разновременное движение денег (услуга опережает ее оплату). Движение денег при непосредственной оплате товара в магазине – это двустороннее и одновременное движение с товаром. Накопление денежных средств – почти всегда прерывное движение.

Содержание денег в депозитной форме их движения проявляется в распределительной функции. Функция денег как средства накопления (сохранения ценности) в форме депозита (депозитная функция) обслуживает распределительные процессы, призванные обеспечить деньгами потребности таких субъектов, как банки, и обеспечить получение дохода и сохранение депозитных сумм для депозиторов. Данная функция представляет собой некоторое целевое действие денег, выполняемое в процессе их движения. Депозитная функция имеет свою цель, свой способ ее достижения и, следовательно, свое движение. Целью является формирование и получение дохода от совершения кругооборота денег. Основной способ достижения данной цели – вовлечение свободных денежных средств сберегателей в банковский бизнес, связанный с извлечением прибыли от кредитно-инвестиционной деятельности. Таким образом, депозитная функция – это результативное движение денег по депозитной технологической цепочке, проявляющейся в депозитном банковском продукте.

Эволюция денег проявляется в видоизменении их функций. Исследуя особенности форм движения денег, можно сделать вывод о важности функциональных инструментов, с помощью которых функционируют, т.е. двигаются, деньги. Таким инструментом, наполняющим деньги новым качеством, заставляющим их по-новому работать, является банковский депозит.

Под депозитом понимают предоставление денег физическими или юридическими лицами кредитной организации в долг на условиях срочности, возвратности и платности. Депозит - категория рыночная. Для

обслуживания финансового рынка нужны денежные средства, которые привлекаются (аккумулируются) банками из внешних источников и затем используются для кредитно-инвестиционной деятельности, обеспечивая финансовыми ресурсами хозяйственную деятельность экономических субъектов. Депозит выступает только в денежной форме. Он формируется и возвращается собственнику денежными средствами. Однако участие последних в опосредовании депозитных отношений не лишает их специфических черт и не оставляет депозит в экономической категории – «деньги». Можно говорить о существовании такой специфической экономической категории, как «депозитные деньги». При этом депозиты до востребования к категории «деньги» можно отнести однозначно, а срочные депозиты включают в понятие «депозитные деньги» с определенной долей условности. В депозитной сделке нет эквивалентного товарно-денежного обмена, а есть замена денег долговыми обязательствами и передача стоимости от собственника банку во временное пользование с условием возврата через определенное время и уплаты процентов за пользование ей.

Депозитное движение денег происходит на обособленном пространстве, между характерными участниками депозитных сделок, депозитные потоки регулируются спросом и предложением на депозитные услуги. Это свидетельствует от наличия особого сегмента финансового рынка – рынка депозитов (депозитного рынка). Депозитный рынок является частью долгового рынка и занимает важное место в финансовой системе общества и его финансового рынка. Данный рынок можно характеризовать следующим образом: «депозитный рынок - экономическая категория, представляющая собой систему отношений, отражающих процесс взаимодействия интересов собственников свободных денежных средств (сберегателей) и кредитных организаций в целях установления конкурентного равновесия между спросом и предложением на депозитные услуги и процесс выполнения условий депозитных сделок. Данное определение вытекает из современного определения понятия рынка как экономической категории, представляющей собой общественные отношения по удовлетворению потребностей в процессе взаимодействия интересов покупателей и продавцов на основе конкурентного уравнивания спроса и предложения на товары и услуги. Спецификой депозитного рынка является спрос и предложение как депозитной услуги, так и денежных средств в виде особого товара. Данный рынок функционирует, как система экономических отношений, возникающих между кредитными организациями, испытывающими потребность в дополнительных денежных ресурсах, разрабатывающими депозитные продукты и предлагающими депозитные услуги для субъектов, владеющих свободными денежными средствами и имеющими потребности в их увеличении (приращении, сохранении), удовлетворяемые путем получения депозитных услуг.

Изучение депозитного рынка, депозитного движения денег и депозитных потоков в настоящее время является весьма актуальным как для развития финансовых отношений, так и для совершенствования банковского дела. Тем более что на современном этапе развития банковской системы страны денежные средства сберегателей становятся единственным существенным источником формирования кредитно-инвестиционных ресурсов коммерческих банков.

Список литературы

1. Белов А.В. Финансы и кредит. Структура финансов рыночной экономики, курс лекций – М.: ФОРУМ, 2008.
2. Блохина Т.К. Финансовые рынки: учеб. пособие. – М.: РУДН, 2009.
3. Бровкина Н.Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России: монография. – М.: КНОРУС, 2012.
4. Горелик В.Н. Финансы: Система движения денег: Монография. - М.: РИОР: ИНФРА, 2012.

ЭЛЕМЕНТЫ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО КРЕДИТНОГО ИНСТИТУТА

Маганов В.В.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Социализация – это процесс усвоения и овладения индивидом определённых систем знаний, норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве полноправного члена общества. Данное определение можно трактовать с двух сторон одной медали. Банки с одной стороны, должны развернуть своих технологии, знания и инфраструктуру на пользу общества, развивая партнёрские отношения с клиентами, помогая повышать

финансовую грамотность и ответственность социума, а с другой стороны клиенты – индивиды, должны более ответственно и рационально подходить к выбору банка партнёра и его услуг, при решении своих текущих финансовых проблем и вопросов.

Активная социализация банковского дела возможна в усилении сберегательной составляющей в поведении банковского сообщества, в усилении и развитии сберегательного дела, сберегательных банков, сберегательных ассоциаций и её членов как инфраструктуры[1].

Наличие такой инфраструктуры должно стать основной целью в ближайшие годы для монетарных властей. Например, неудавшиеся попытки одновременно реформировать и коммерциализировать такой стратегически важный инфраструктурный актив, как ФГУП «Почта России» говорят о том, что некоторые важные структурные объекты в экономике должны выполнять больше социальные функции, чем коммерческие. Решить такую задачу возможно с помощью усилий и опыта банковского сектора[2]. Таким образом, национальные, системообразующие активы в банковской и парабанковской системах, необходимо сконцентрировать в одном едином кредитном институте. В новый социально-ориентированный кредитный институт, могут войти следующие государственные банковские активы – ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», а также вместе с ними и структура парабанковской системы - ФГУП «Почта России».

Банковская политика в сберегательной сфере, должна отличаться особой осторожностью и рациональным консерватизмом, основанным на социальной ответственности и приоритете государственных целей и задач. Банки, работающие с национальными сберегательными фондами, должны иметь в своём арсенале прозрачный и понятный инструментарий, позволяющий осуществлять социально-ориентированную банковскую политику, основанную не на сиюминутном извлечении прибыли, а на долгосрочном, партнёрском отношении с небогатыми слоями населения[3].

В целом банковская политика социально-ориентированного кредитного института работающего со сбережениями населения может содержать следующие элементы:

- название банка (отражающее социальную ориентацию);
- его специализация (иногда базовую информацию о ней содержит название);
- приоритеты целей (тоже иногда включается в название, могут быть очень разнообразные: надежность, стабильность, рост, доходность, «забота» - внимание, квалификация);
- его рекламный облик (имеющий целью сформировать положительное, доверительное отношение к банку и его присутствию на рынке);
- ориентация на определённую сегментацию клиентов (специализация в отдельных отраслях, территориях, общественных и/или социальных слоях);
- патерналистские, партнерские отношения (информировать клиентов о трудностях, ошибках банка, его проблемах и перспективах выхода из них, или секретность от клиентов, или даже их дезинформация о положении дел в банке, может проявляться и в характере и содержании договоров);
- полномочия и ответственность структурных подразделений кредитного учреждения и персонала (главное здесь достичь соответствия этих сфер и реальному положению вещей);
- особая система внутреннего контроля и аудита (его наличие или отсутствие, адекватность и организационные структуры);
- специфическая подготовка персонала (внутренние квалификационные требования по иерархической структуре, соотношение внутренних требований с требованиями надзора, ориентация подготовки, комплектации и переподготовки внутренняя и внешняя);
- информационная прозрачность (открытость или нет, уровень раскрытия информации, используемые коммуникативные каналы);
- политика фондирования или ресурсов (следование требованиям надзора, самостоятельная политика резервирования - необходимость или осторожность);
- принципы внутренней классификации (подчиненность нормативным требованиям надзора, разработка и применение собственных методик, широта сфер классификации);
- система внутреннего документооборота (перечень и содержание документов как типовых, так и оперативных, оформляющих как реализацию банковской политики, так и осуществление банковской деятельности);
- конфиденциальность (ограничение содержания и полноты информации, равно, как и видов информационных потоков и типов документов в соответствии с местом в иерархии, полномочиями персонала, а также местом субъекта в окружающей среде банковского менеджмента);
- полное отсутствие в банковской политике сберегательного института тех или иных аутсорсинговых технологий ведения бизнеса.

В зависимости от широты и полноты формируемой и реализуемой банковской политики её структура может содержать следующие составные части: кредитная политика, депозитная политика, сберегательная политика, ценовая политика, инвестиционная политика, политика рисков, политика залогов, работа с проблемными кредитами, структурирование и политика диверсификации, политика соблюдения ликвидности, политика санкций[4].

Следует остановиться подробнее не некоторых из выше перечисленных политиках социально-ориентированного кредитного института.

Ценовая политика - имеет одно из важнейших значений для успешной предпринимательской деятельности кредитных учреждений, целью которой является извлечение прибыли из тарифной составляющей[5]. Выбор системы и величина оплаты за предоставляемые банковские услуги могут быть достаточно конкретными и специфическими в зависимости от конкретных условий каждого банка. При этом обычно учитывается ряд факторов, среди которых издержки привлечения средств, степень риска (проекта или заемщика), сроки и схемы возврата обязательств или погашения ссуд, расходы по оформлению договоров, мониторингу или контролю, ставки конкурирующих структур (источников получения средств, проведения активных операций), характер отношений между банком и клиентами, альтернативные нормы прибыли (которые могут быть получены при инвестировании средств в другие активы) ит.д. В ценовую политику входит набор процентных ставок и ориентация на определенный их вид: твердые (фиксированные), меняющиеся (зависимые от динамики каких-либо внешних факторов, выбор которых также является элементом банковской политики) или плавающие (когда структура процентной ставки состоит из какого-либо внешнего показателя денежного рынка - учётная ставка ЦБ, МИБОР, ИНСТАР и т.д. и банковской надбавки, причем выбор внешней показателя и величина надбавки входит в сферу банковской политики). Ценовая политика включает также приоритеты, льготы и дифференциацию ставок по схемам банковских продуктов, проектам, заемщикам, территориям и т.д. Как отдельный элемент, ценовая политика банков может включать и системы комиссионно-посреднических услуг, их величины, наличие и дифференциацию в некоторых банках такие «прейскуранты» насчитывают нескольких десятков позиций), а также, приоритеты торговые операций (с валютой, ценными бумагами), торговую марку (разниц) курсов покупки и продажи).

Социально-ориентированный кредитный институт в своей тарифной политике должен придерживаться следующих основополагающих принципов:

- при обслуживании социально значимых финансовых потоков (обязательные коммунальные, налоговые, благотворительные платежи) полное отсутствие комиссий;
- отсутствие комиссий за обслуживание ссудных счетов;
- использование расчёта стоимости кредита только по схеме дифференцированных платежей (полное отсутствие механизма аннуитета).

Инвестиционная политика приобретает в России все большее значение, коммерческие банки активно расширяют спектр операций на фондовом рынке[6]. Данная тенденция обусловлена рядом факторов, такие как, либерализация финансового рынка страны, вступление в ВТО (Всемирная торговая организация), организация по созданию МФЦ (Международного финансового центра) в России, так и возникновением порой необоснованно высокой маржи от спекуляций на фондовом рынке, чем коммерческие банки и стараются максимально воспользоваться. Инвестиционная политика включает набор и предпочтения инвестиционных инструментов (проектов или ценных бумаг -критерии их выбора (доходность, ликвидность, управление, риски и т.д.), отраслевые предпочтения, схемы анализа проектов и критерии принятия инвестиционного решения. Последней всё более нарастающей тенденцией стали операции коммерческих банков с ПФИ (производными финансовыми инструментами - деривативами). Данные инструменты не имеют никакого отношения к реальной экономике и производственному процессу нацеленному на создание товарной массы, применяются только с целью биржевых спекуляций и извлечение «бумажной прибыли», виртуализации денежной системы и реального товарооборота.

Поэтому кредитному институту, работающему в социальной сфере, операции на фондовом рынке следует жёстко регламентировать:

- полный запрет на работу с (ПФИ) производными финансовыми инструментами;
- полный запрет на работу с долговыми (кроме государственных и муниципальных займов) и долевыми ценными бумагами компаний, как за счёт средств банка, так и за счёт средств его клиентов;
- полный запрет посреднических операций организационного характера: андеррайтинг, сделки секьюритизации, сопровождение сделок слияния и поглощения, консалтинг на рынке ценных бумаг.

Инструменты рынка ценных бумаг характерные для сберегательной сферы:

- государственные и муниципальные облигации;
- собственные эмитированные векселя банка;

- собственные сберегательные и депозитные сертификаты банка;
- собственные долевые (акции) и долговые (облигации) ценные бумаги банка;
- расчётные чеки, чековые и сберегательные книжки.

Политика рисков - включает перечень рисков, анализ и мониторинг которые предполагает проводить банк, оценку клиентов и проектов, включая отрасли, географию, демографию и т.д. по позициям рисков проведения банковских операций[7]. Включает она и степень рисков, которые принимает на себя банк (аппетит к риску), с точки зрения возможностей менеджмента и концепции риск-доход. По сути, вектор аппетита к риску определяет, какова доля стоимости активов, возможно, будет потеряна без существенного влияния на текущую деятельность банка (иначе какие резервы следует создать на покрытие возможных убытков).

Как особый элемент, включает политика рисков и методы их нейтрализации управления, что особо важно для рисков, объединяющих риск-шанс (процентный, валютный, инвестиционный риски и другие риски).

Сберегательные институты по своей специфике и роду деятельности крайне не расположены к рисковым операциям. Более того, в самом уставе таких кредитных организаций должно быть указано, что аппетит к риску минимален и в обязательном порядке должен быть покрыт внутренними резервами банка. Основными тезисами такой консервативной риск стратегии должны стать:

- особое внимание к операционным рискам связанным со спецификой розничного сберегательного кредитного института;
- полное отсутствие операций связанных со спекулятивной торговой составляющей (валютные и фондовые спекуляции);
- отсутствие в розничном кредитном портфеле кредитных карт и POS кредитования;
- полное отсутствие механизма скоринговых систем оценки платёжеспособности клиентов, переход на традиционные кредитные комитеты в рамках структурных подразделений банка.

Политика санкций - входит в область кредитного и депозитного мониторинга (слежения) и предполагает разработку и фиксацию перечня нарушений договоров, их индикаторы (сигналы о наличии) и свод различных по радикальности мер (штрафы, пени, изменение ставок, досрочный возврат кредитов, прекращение выдачи новых, арест счетов и т.д.), применяемых по отношению к клиенту-нарушителю, но в соответствии с причинами, их вызвавшими, и степень его личной вины. Поиск, установление и реализации этих взаимосвязей (нарушение-наказание) каждый банк должен определять сам (соответственно нормативным требованиям, конечно) в политике санкций[8]. Еще одним, не менее важным элементом политики санкций является выработка и применение (предпочтительно, как более качественных) стимулирующих санкций (пени, поэтапное изменение ставок и др.), а не только финансовых репрессий (штрафы, аресты счетов, сообщения о нарушителях и т.д.).

Основополагающим моментом политики санкций кредитного учреждения в сберегательной сфере, является более партнёрские отношения с клиентами, направленные на совместное разрешение возникших форс-мажорных обстоятельств, а не «выбивание» из клиентов всеми методами долгов, пени и штрафов.

Сферы реализации банковской политики включают формирование определенных условий для её разработки, доведения и реализации:

- организационная сфера предполагает наличие и функционирование соответствующих организационных банковских структур: это могут быть специальные отделы, часто комитеты, включающие представителей различных иерархических уровней, или временные коллективы, собранные из представителей заинтересованных департаментов (отделов);
- информационная сфера выделяет приоритеты источников информации для разработки положений банковской политики, инструменты и организацию их анализа, входную информацию, ее документирование, направления и каналы доведения, круг лиц и структур, ее потребляющих;
- экономическая сфера включает определение и формирование источников финансово-ресурсного обеспечения, разработки, организации и реализации банковской политики;
- правовая сфера включает в себя сопоставление банковской политики банка и правовых норм законодательства. Выявление, анализ и устранение возможных противоречий.

Банки, формирующие и реализующие эффективную банковскую политику, успешно ведущие свою работу, имеют много общих характеристик, которые могут служить своеобразными индикаторами качества их стратегии и тактики, например:

- высокая прибыльность работы как результат успешной предпринимательской деятельности, совместных усилий всех работников;
- ориентированность в работе «на клиента»;
- открытость информационная, а также для критики и для новых идей;

-инвестирование в подготовку, обучение и переподготовку кадров, тесное взаимодействие с ведущими ВУЗами;

- серьезная организация анализа рисков;
- желание расширять портфель предоставляемых банковских услуг, инвестировать в новую продукцию;
- готовность оплачивать работу по результатам.

Для кредитных учреждений в сберегательной сфере, такими характеристиками могут стать:

- степень выполнения социальных функций в финансовой сфере;
- степень выполнения государственных функций в финансовой сфере;
- степень и широта доступности недорогих и качественных банковских услуг клиентам;
- степень универсальности банковского учреждения в сберегательной сфере.

Уже на самых начальных этапах деятельности банка, при разработке базовых положений банковской политики необходимо учитывать мощнейший фактор, который формирует окружающая среда - интересы его реальных и потенциальных клиентов в организационной сфере, особенно резко этот фактор проявляется, естественно, в условиях достаточно жесткой конкуренции. В последние годы прошел ряд публикаций, посвященных этому вопросу, и, хотя между ними есть определенные различия, главные направления проявления интересов клиентов банка в социальной сфере можно выделить как:

- быстрота и качество обслуживания (включая и ожидание в очереди, обстановку и т.д.);
- полная информация о финансовом положении, надежности и устойчивости банка;
- широкий и достаточно дешёвый доступ ко всем видам услуг, предоставляемых банком;
- удобное расположение и порядок работы филиалов и отделений банка;
- наличие различных прямых и косвенных государственных гарантий по обязательствам банка перед вкладчиками такого социально-ориентированного кредитного института.

Список литературы

1. Зверев О.А. «Высокий уровень социальной ответственности банков – назревшая необходимость»//Сборник трудов XII Международной конференции «Виттевские чтения-2011» - М., ЧОУ ВПО МБИ, 2011. с 18 -22.
2. Журнал «Компания» №37(722) 08 октября 2012 года Рейтинг Почтой – «Почту России» приравнивали к Газпрому, Роснефти и РЖД», Максим Логвинов.
3. Головин Ю.В. на правах рукописи «Комплекс социально-ориентированных банковских услуг и его роль в решении социальных проблем экономики» Санкт-Петербургский Государственный Университет экономики и финансов.
4. Русанов Ю. Ю. «Проблемы и перспективы развития сберегательной системы России» Финансы. Деньги. Инвестиции. - 2008. - № 1 (25).
5. 5.Гойденко Ю.Н. «Ценовая дискриминация как метод качественного ценообразования в коммерческом банке» - Известия ИГЭА №3-4, 2003 с. 36-37.
6. Дмитриева И. Н. «Сущность инвестиционной деятельности коммерческого банка. Научный журнал «Молодой ученый». №8- 2012 -с. 94-96.
7. 7.Русанов Ю. Ю. «Виды, классификация и группировки рисков банковского менеджмента».Журнал «Финансы и кредит». - 2005. - N 4. - С. . 35-39.
8. Журнал «Деньги» № 9 (764) от 08.03.2010- «Кредитвыходитизпени».

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Литвинюк Н.Н.

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

Одним из направлений внутреннего контроля деятельности организации, является контроль

налогообложения прибыли.

Внутренний контроль по налогу на прибыль призван предоставлять полную и достоверную информацию о расчетах по налогу на прибыль в соответствии с требованиями бухгалтерского учета и налогового законодательства.

Основной целью внутреннего контроля налогообложения прибыли является обеспечение финансовой стабильности и эффективного функционирования предприятия на основе оперативного управления рисками, связанными с налогообложением прибыли.

Достижение этой цели осуществляется путем решения проблем процедур внутреннего контроля налогообложения прибыли.

Основными задачами внутреннего контроля налогообложения прибыли являются:

- обеспечение правильности формирования налогооблагаемой прибыли и расчета налога на прибыль в соответствии с требованиями налогового законодательства;
- обеспечение правильности представления и раскрытия показателей налогообложения в бухгалтерской отчетности компании;
- обеспечение правильности формирования постоянных и отложенных налогов в соответствии с требованиями закона «О бухгалтерском учете»;
- обеспечение прозрачности данных бухгалтерского и налогового учета прибыли;
- обеспечение соблюдения учетной политики для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Таким образом, внутрихозяйственный контроль налогообложения прибыли способствует повышению эффективности управления хозяйственной деятельностью предприятия, и требует необходимость разработки и внедрения на предприятии системы процедур внутреннего контроля налогообложения прибыли.

Рассмотрим некоторые аспекты, связанные с контролем налогообложения прибыли на примере организаций, основным видом деятельности которых является оптовая торговля. Остановимся на расходах, учитываемых при реализации покупных товаров

Согласно ст. 268 НК РФ, доходы от продажи покупных товаров вправе уменьшать:

- 1) на стоимость приобретения данных товаров (п.п. 3 п. 1 ст. 268 НК РФ) [1];
- 2) сумму расходов, непосредственно связанных с их реализацией, в частности на расходы по хранению, обслуживанию и транспортировке реализуемых товаров (абз. 12 п. 1 ст. 268 НК РФ) [1].

Затраты на приобретение товара формируются исходя из цены, которую заплатили поставщику в рамках договора (контракта). В стоимости товара также можно учесть все расходы, которые понесены на их приобретение. Но это может быть сделано, только если такой метод формирования стоимости мы предусмотрим в своей учетной политике. Использовать этот метод необходимо в течение не менее двух налоговых периодов (два года) (пункт. ч. 2 ст. 320 НК РФ) [1].

Приобретение товара непосредственно связано с расходами на доставку этих товаров, складскими расходами, оплатой различных пошлин, сборов, уплатой комиссии посреднику и иные аналогичные затраты.

В случае, если расходы, непосредственно связанные с приобретением товаров, учитывают в их стоимости, то тогда это будет совпадать с порядком формирования фактической себестоимости продукции для целей бухгалтерского учета (п.п. 5, 6 ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов") [2]. Таким образом, в бухгалтерском учете не будет никаких различий, подлежащих отражению по правилам Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.2002 N114н.

Однако, в результате этого решения необходимо учитывать затраты, связанные с приобретением товаров, не по мере их осуществления, а в том отчетном (налоговом) периоде, в котором товары будут реализованы (п.п. 3 п. 1 ст. 268 Налогового кодекса РФ) [1], так как все расходы на приобретение товаров, учтенные таким образом, становятся прямыми. Как, например, транспортные издержки, которые всегда учитываются в отчетном (налоговом) периоде, в котором произойдет продажа товаров (абз. 3 ст. 320 НК РФ) [1].

Расходы, которые понесены при покупке и продаже товаров, подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты, можно принять во внимание только в том отчетном (налоговом) периоде, в котором реализуются приобретенные товары. Это означает, что даже если был отгружен товар, но по условиям договора право собственности к покупателю еще не перешло, то списать прямые затраты, невозможно, так как в этом случае реализация еще не произошла (п. 1 ст. 39, ст. 320 Налогового кодекса РФ) [1].

Косвенные расходы списывают в уменьшение доходов, полученных непосредственно в месяце их осуществления (абз. 2, 3 ст. 320 Налогового кодекса РФ) [1].

Особое внимание при внутрихозяйственном контроле налогообложения прибыли необходимо уделять распределению транспортных расходов.

В структуре расходов текущего отчетного (налогового) периода учитывают только ту часть транспортных расходов, которая непосредственно относится к реализованным в этом периоде товаров.

Сумму транспортных расходов, которая относится к остаткам нереализованных товаров, необходимо определить, по среднему проценту за текущий месяц с учетом переходящего остатка на начало месяца.

Если торговая организация осуществляет реализацию нескольких видов товаров, сумма транспортных расходов, относящаяся к непроданным товарам, определяется по общему остатку товаров. Распределение транспортных расходов по видам товаров статьей 320 Налогового кодекса РФ [1] не предусмотрено.

Необходимо отметить важность эффективности учетной политики, составленной для целей налогообложения организацией.

Эффективно и рационально составленная учетная политика может повлиять на налогообложение хозяйствующих субъектов. Необходимо учитывать, что при формировании налоговой политики организации предоставляется возможность консолидировано и аргументировано обосновать (в случае наличия противоречия и неясности в налоговом законодательстве) выбор того или иного варианта исчисления налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, таким образом минимизировать свои риски.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая)
2. Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 09.06.2001 N 44 н

АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕРКИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Коваленко А.А.

Ростовский Государственный Экономический Университет "РИНХ"

Актуальность исследований по данной тематике определена объективно значимой ролью изучения формирования затрат на производство и калькулирования себестоимости в современной социально ориентированной рыночной экономике., так как себестоимость продукции является одним из наиболее важных экономических показателей, характеризующих издержки предприятия, связанные с производством и реализацией его продукции. Снижение себестоимости продукции – источник роста рентабельности предприятий, национального богатства и благосостояния страны.

Вопросами организации аудита затрат на производство продукции (работ, услуг) занимались российские ученые Белобжецкий И.А., Брызгалин А.В., Гаджиев Н.Г., Елисеева И.И., Ивашкевич В.Б., Кочеткова А.И., Ларионов А.Д., Макарьева В.И., Малькова Т.Н., Мизиковский Е.А., Наринский А.С., Николаева С.А., Палий В.Ф., Подольский В.И., Рагозин Б.А., Соколов Я.В., Скобар В.В., Терехов А.А., Чаплыгин В.Г., Черник Д.Г., Шеремет А.Д., Шнейдман Л.З. и др.

Аудит затрат на производство и калькулирования себестоимости доказывает правильность учета отдельных видов расходов и статей, позволяет дать оценку эффективности произведенных расходов как на дату составления отчетности, прошлые периоды, так и в обозримом будущем.

При изучении затрат аудитору важно документально установить правильность исчисления себестоимости продукции. Первичные документы, подтверждающие учет каждого вида затрат, должны быть правильно оформлены и содержать все обязательные реквизиты.

Проверяя, обоснованно ли отнесены затраты на себестоимость продукции, аудитору необходимо знать, что они группируются по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Аудитор должен выяснить: правильность разграничения производственных затрат по отчетным периодам; соблюдение выбранного метода и точность оценки материальных ресурсов, списываемых на затраты производства; правильность включения в себестоимость амортизации по основным средствам и нематериальным

активам, других расходов, в том числе связанных с управлением производства; обоснованность распределения общепроизводственных расходов по объектам калькуляции; организацию учета отходов и брака; правильность применяемой корреспонденции счетов и др.

При проведении проверки затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции могут применяться следующие процедуры:

- инвентаризация. Используется при аудите незавершенного производства, сверке фактического наличия с данными учета;

- осмотр и обследование. Используется для подтверждения достоверности формирования себестоимости, т.е. для подтверждения момента фактического включения в ее состав тех или иных расходов производится осмотр и обследование технологических цепочек и производственных участков;

- контрольные замеры. Проверяется фактический объем израсходованных материалов, трудовых ресурсов и др.;

- технологический контроль. Осуществляется для подтверждения достоверности включения материалов по объемам и по времени в состав готовой продукции или незавершенного производства;

- лабораторный контроль. Производится проверка на соответствие свойств израсходованных материалов установленным нормам и требованиям;

- опрос. Используется для получения альтернативных данных, подтверждающих или опровергающих проверяемые факты;

- подтверждение. Осуществляются встречные проверки, используемые, к примеру, для получения данных о фактически выполненных работах, оказанных услугах третьими лицами;

- просмотр документов;

- сравнение документов.

В процессе аудиторской проверки необходимо проверить правильность включения в себестоимость расходов на брак, соответствие отраслевым нормативам и проверить дальнейшее использование или уничтожение брака.

Также необходимо проверить правильность определения перечня статей затрат, их состава и методов распределения по видам продукции (работ, услуг) в соответствии с отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

Аудиторская проверка производственных затрат является трудоемким процессом, требующим от аудитора знания множества нормативных и инструктивных материалов, а также особенностей исчисления себестоимости продукции в отдельных отраслях и видах хозяйственной деятельности. Поэтому до начала документальной проверки аудитору необходимо изучить организационные и технологические особенности предприятия, специализацию, масштабы и структуру каждого вида его производственной деятельности. По результатам тестирования устанавливается оценка надежности систем и сравнивается с первоначальной оценкой, полученной на стадии планирования аудита.

При проведении проверки операций по учету затрат на производство продукции аудитору следует соблюдать рациональное соотношение между затратами на сбор аудиторских доказательств и полезностью извлекаемой информации.

Во время проверки затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции аудитор должен выяснить: правильность разграничения производственных затрат по отчетным периодам; соблюдение выбранного метода и точность оценки материальных ресурсов, списываемых на затраты производства; правильность включения в себестоимость амортизации по основным средствам и нематериальным активам, других расходов, в том числе связанных с управлением производства; обоснованность распределения общепроизводственных расходов по объектам калькуляции; организацию учета отходов и брака; правильность применяемой корреспонденции счетов и др.

Также необходимо проверить правильность определения перечня статей затрат, их состава и методов распределения по видам продукции (работ, услуг) в соответствии с отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

При проверке правильности включения расходов в состав затрат на производство необходимо получить доказательства:

- достоверности отчетных показателей себестоимости услуг; правильности группировки затрат по местам их возникновения (производствам, цехам, участкам);

- правомерности отнесения расходов к общепроизводственным (и общехозяйственным) и распределения их по объектам калькулирования в соответствии с принципами, сформулированными в учетной политике предприятия, и согласно требованиям нормативных актов;

- имели ли место факты списания на себестоимость затрат, не относящихся к материалам, используемым в производстве, а также случаи списания на производственные счета стоимости НДС;

- правильности установления норм расходов сырья и материалов в соответствии с уровнем технического состояния и технологии производства продукции;

- ведение аналитического учета затрат, которые отнесены на себестоимость сверх установленных, лимитов, норм и нормативов;

- правильности отнесения расходов к прочим затратам и другие расходы.

Таким образом, применение рассмотренных аудиторских процедур проверки затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции позволит аудитору сформировать мнение относительно правильности отражения их в бухгалтерской (финансовой) отчетности в целях формирования аудиторского заключения, ориентированного как на внешних, так и внутренних пользователей.

Список литературы

1. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольского. – 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2011. – 607 с.
2. Ерофеева, В.А. Аудит: учебное пособие / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт : ИД Юрайт, 2011. – 638 с.
3. Коваленко А.А. " Аналитические процедуры при аудите затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в коммерческих организациях » / А.А.Коваленко // Известия Оренбургского ГАУ. – 2013. № 4 (42). С. 180-183.
4. Осташенко Е.Г., Лукьянова С.А. Аудит: учебное пособие. Часть 1. – Омск: ОмГУ, 2010 г.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА ПО УРОВНЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Чимитдоржиева Е.Ц.¹, Чепик А.Е.²

¹ Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ,

² Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва

В настоящее время экономическое пространство характеризуется процессом углубления территориальной дифференциации по ряду основных экономических и социальных параметров. Данная тенденция довольно остро ставит проблему создания научно обоснованного и практически приемлемого метода оценки неравномерности экономического пространства, выявления факторов, вызывающих процесс дифференциации территории. Низкий уровень диверсификации экономики регионов, неравномерное распределение населения, различное экономико-географическое положение регионов являются основными причинами пространственной неравномерности территорий, что, несомненно, определяет необходимость исследования факторов и последствий неравномерности экономического пространства в контексте сбалансированного развития системы региональной экономики.

Исследование неравномерности экономического развития региона может осуществляться с помощью различных математических инструментов, в том числе с применением кластерного анализа, позволяющего распределить муниципальные образования на примерно схожие группы. Основная цель этого вида анализа заключается в выделении в исходных многомерных данных таких однородных подмножеств, чтобы объекты внутри групп были похожи в определенном смысле друг на друга, а объекты разных групп - не похожи. Данной цели можно достичь, используя различные подходы. Так, применение вероятностно-статистических методов, предполагает, что каждая группа является реализацией некоторой случайной величины. Предполагается, что исходная совокупность представляет собой смесь нескольких выборок, которую нужно разделить. В классическом виде подход называется методом разделения смесей. Структурный подход производит выделение компактных групп объектов, удаленных друг от друга и отыскивает «естественное» разбиение совокупности на области скопления. Третий подход – вариативный (нормативный). Он заключается в разделении совокупности по некоторому признаку в соответствии с определенными интервалами, причем характер распределения объектов на выбор интервалов и число групп практически не влияет [1, С. 9].

В качестве исходных данных будут использованы 8 показателей экономического развития районов: $x^{(1)}$ – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по

чистым видам экономической деятельности на душу населения (руб.), $x^{(2)}$ - объем продукции сельского хозяйства на душу населения (руб.), $x^{(3)}$ - инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.), $x^{(4)}$ - собственные доходы бюджетов муниципальных образований на душу населения (руб.), $x^{(5)}$ - оборот розничной торговли на душу населения (руб.), $x^{(6)}$ - объем платных услуг на душу населения (руб.), $x^{(7)}$ - наличие основных фондов на конец года по полной стоимости по коммерческим организациям на душу населения (руб.), $x^{(8)}$ - среднегодовая численность занятых в экономике (чел.).

Предварительно, для получения адекватных результатов нами была проведена процедура стандартизации всех признаков по формуле:

$$x_{\text{норм}}^{(i)} = \frac{x^{(i)} - x_{\text{min}}^{(i)}}{x_{\text{max}}^{(i)} - x_{\text{min}}^{(i)}}. \quad (1)$$

С целью повышения качества типологизации районов отследим изменения в кластеризации в 2004 г., 2007 г. и 2012 г. Для выбора оптимального варианта распределений муниципальных районов нами было проведено исследование несколькими методами: методом ближайшего соседа, методом наиболее удаленных соседей, взвешенным центроидным методом, методом невзвешенного попарного среднего, методом Варда и методом k -средних. Все методы применительно к рассматриваемому периоду дают примерно одинаковые результаты. На Рисунке 1 представлена классификация, полученная методом невзвешенного попарного среднего за 2004 г.

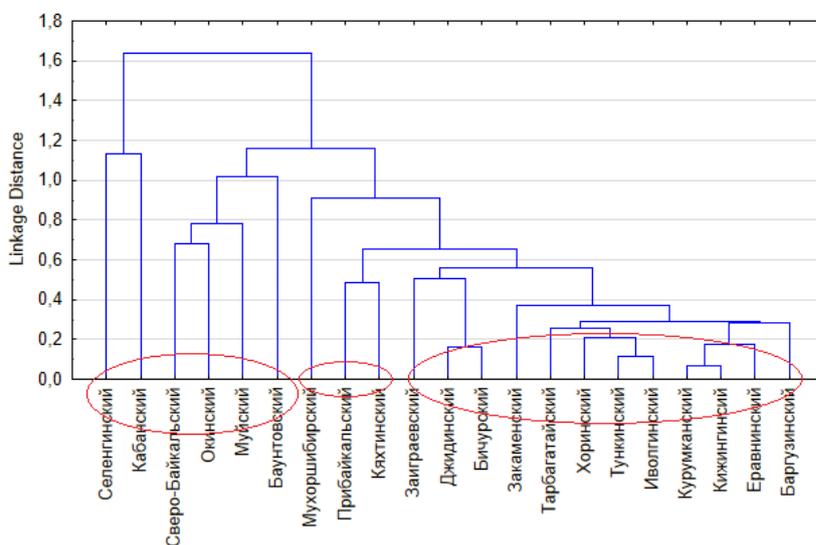


Рис.1. Дендрограмма, полученная методом невзвешенного попарного среднего по экономическим показателям за 2004 г.

Первую группу можно охарактеризовать как промышленно развитую. На территории этих муниципальных образований находится, по крайней мере, одно крупное предприятие, привлекающее население к трудовой деятельности и обеспечивающее доходную часть местных бюджетов. Второй класс состоит из достаточно развитых районов, но уступающих по уровню экономического развития членам первого кластера. Третья группа включает районы сельскохозяйственной специализации. Неустойчивость развития данной отрасли отражается на показателях муниципальных образований.

Распределение районов в 2007 г. существенно отличается от предыдущего (Рисунок 2). Данные изменения объясняются существенными различиями в значениях экономических показателей. Так, средняя величина отгруженных товаров собственного производства для первого кластера составила 1330,63 тыс. руб., для второго – 227,31 тыс. руб., для третьего – 51,45 тыс. руб., аналогичная ситуация наблюдается по остальным экономическим индикаторам.

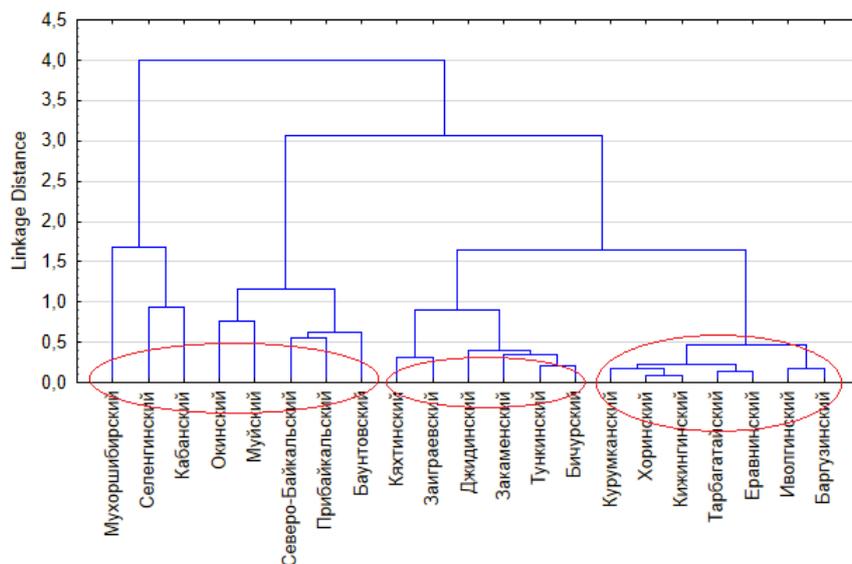


Рис.2. Дендрограмма, полученная методом Варда по экономическим показателям за 2007 г.

Кластеризация, выполненная по данным 2012 г. показала некоторые изменения в группировках районов (Рисунок 3). Так, из первого кластера во второй перешли Прибайкальский и Северо-Байкальский районы, произошли изменения во второй и третьей группировках.

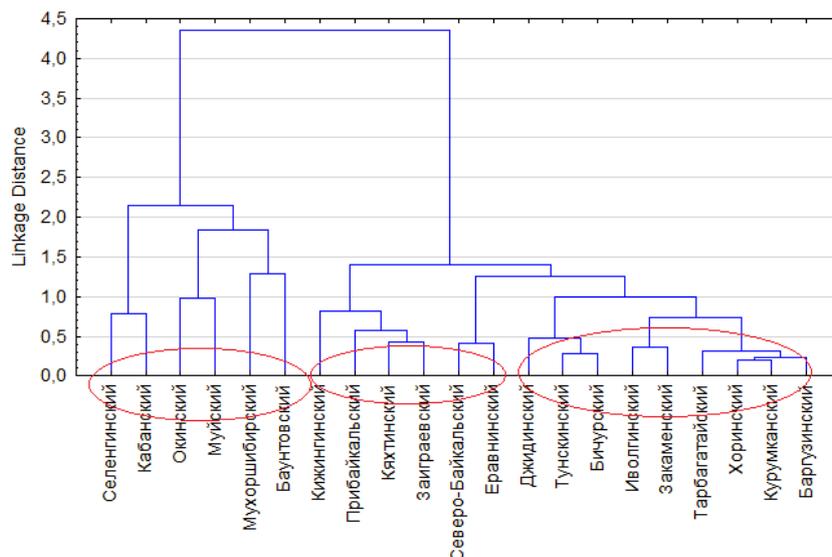


Рис.3. Дендрограмма, полученная методом Варда по экономическим показателям за 2012 г.

Отметим, что среднее значение объема отгруженных товаров собственного производства для первого кластера составило 4165,68 тыс. руб., для второго – 760,91 тыс. руб., для третьего – 247,39 тыс. руб. Следовательно, к 2012 г. наблюдается рост экономических индикаторов в каждой группировке, средний темп роста составляет 369,33%.

Таким образом, в Республике Бурятия наблюдается неравномерность экономического развития муниципальных образований. Применение кластерного анализа к экономическим показателям за ряд лет позволило выявить три группы муниципальных образований, а также установить определенную устойчивость в распределении районов по кластерам.

Список литературы

1. Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика. – 1988. – 176 с.
2. Статистический ежегодник по Республике Бурятия [Текст]: Статистический сборник 01-01-12 / Бурятстат. – Улан-Удэ: Бурятстат, 2009. – 351 с.
3. Статистический ежегодник по Республике Бурятия [Текст]: Статистический сборник 01-01-12 / Бурятстат. – Улан-Удэ: Бурятстат, 2013. – 514 с.

МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Подгузова К.В.

Государственный университет управления, г.Москва

Сложившаяся экономическая ситуация в стране требует тщательного вмешательства в управление активами предприятий. При правильном подходе все активы дают возможность компании достичь своей главной цели - получение прибыли. В качестве одного из самых проблемных активов выделяют дебиторскую задолженность. В большинстве случаев стороны, подписав контракт, стремятся своевременно обеспечить его выполнение. В результате чего каждый из участников получает желаемый результат, не имея претензий к своему контрагенту. Но не всегда приходится сотрудничать с проверенными фирмами и лицами, что может привести к накоплению дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность, несмотря на ее принадлежность к активам предприятия, имеет негативный оттенок. Ее увеличение означает, что в компании в настоящее время не хватает средств для полноценной деятельности. Эта ситуация часто приводит к ухудшению показателей эффективности, увеличение себестоимости продукта и, в результате чего, к снижению конкурентоспособности. В связи с этим, необходимо обратить особое внимание на баланс этой статьи, а также принять меры по регулированию задолженности. Этот вопрос вызывает некоторые сложности, потому что компания должна сделать выбор между привлечением клиентов и получением наличных денежных средств. Нестабильные экономические условия, влияние кризиса также затрудняют поиск клиента. И создание невыгодных для него условий также ставит под сомнение получение даже ожидаемой прибыли. Таким образом, регулирование дебиторской задолженности не может быть решено с помощью взимания стопроцентной предоплаты, что, безусловно, вызовет отток контрагентов. Поэтому необходимо на международном уровне разработать управление дебиторской задолженностью, в случаях, когда невозможно ее избежать. Часто компании стремятся привлечь клиентов с помощью условий договоров, не требующих никакого обеспечения и даже предоплаты. Именно эти факторы способствуют увеличению количества неоплаченных услуг, непогашенных обязательств. И компания, которая позволяет себе такие оплошности, увеличивает сумму внешнего долга, фактически лишая себя средств для ведения основной деятельности. Таким образом, чтобы избежать финансовых трудностей, кредиторам целесообразно установить некоторые правила по управлению дебиторской задолженностью. Конечно, предоставление рассрочки по контрактам или займов, выданных контрагентам, требует разумной оценки ситуации. Таким образом, многие специалисты рекомендуют вести реестр должников с целью определения их платежеспособности и надежности. Такой реестр позволит использовать информацию при кредитовании данных лиц. Но практика говорит об обратном - такие реестры не влияют на оценку платежеспособности должников. Тем не менее, для каждого случая необходимо разработать критерии, которые будут показывать существование возможности кредитования компании. Например, задержка в выполнении обязательств в течение одного месяца по заключенным договорам, может быть основанием для прекращения контракта или отказа займа. Но прежде чем принимать подобные решения, необходимо проверить платежеспособность предполагаемого заемщика. Сделать это можно с помощью бухгалтерских документов, к которым относятся в первую очередь бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, расшифровка основных средств, расшифровка кредиторской задолженности. Данная информация дает возможность сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия. Например, можно учитывать следующие коэффициенты для проведения численной оценки. Степень платежеспособности текущих обязательств определяет текущую платежеспособность компании, объемы ее краткосрочных кредитов и срок погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет полученной выручки. Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств к величине среднемесячной выручки должника. Это наименее благоприятный показатель для определения уровня платежеспособности должника. Данная формулировка подразумевает, что чем меньше полученный коэффициент, тем выше способность должника погасить текущие обязательства за счет собственных доходов. Коэффициент

абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена немедленно, и определяется как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника. Нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в диапазоне 0,2-0,25. Коэффициент текущей ликвидности характеризует оборотные средства организации и рассчитывается как отношение суммы ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Считается нормальным, если коэффициент равен от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Но во всех случаях необходимо помнить, что зачастую данные бухгалтерского учета предприятия, являются ненадежными. К сожалению, практика показывает, что прибыль компании искусственно занижается. Такие манипуляции позволяют уменьшать сумму налога на прибыль предприятия, чего пытаются добиться многие малые и средние компании. В этом случае, искажение данных бухгалтерского учета является источником несоответствия с реальным положением дел юридического лица, а также итоговые значения вышеупомянутых коэффициентов являются ложными. Таким образом, в оценке платежеспособности заемщика нельзя полагаться только на значения коэффициентов. Необходимо пользоваться более точной информацией из других источников. Например, выписка юридического лица из ЕГРЮЛ, которая содержит сведения о генеральном директоре, адресе, времени осуществления хозяйственной деятельности, изменениях в учредительных документах. То есть, изменение юридического адреса должны вызвать подозрения о попытке ухода от других кредиторов. Частая смена участников также наводит на определенные выводы. Следовательно, выписка из реестра, или данные, собранные на сайте ФНС, определяют юридическую чистоту должника. Одним из наиболее весомых аргументов в оценке компании проверка его посредством сбора данных судебных решений. То есть, можно увидеть, были ли штрафы против компании, в каких размерах, наличие апелляции и т.д. Судебные акты представляют достоверную информацию и показывают, насколько достоверно должник выполняет свои обязательства. Тем не менее, дебиторская задолженность - категория актива, которая возникает даже при предварительной оценке контрагента. Такие случаи также требуют отдельного управления. Эффективность управления дебиторской задолженностью состоит из нескольких параметров. К первым относятся документальные записи. Этот элемент является очень принципиальным, поскольку он затрагивает возмещаемость денежных средств. Таким образом, необходимо иметь целый пакет документов по конкретной дебиторской задолженности: договор, счета-фактуры и другие документы об исполнении договора со стороны кредитора. Такой набор документов позволит обратиться в суд. Отсутствие этих документов будет являться основанием для отказа удовлетворения заявленных потребностей в суде. Учитывая вероятность обращения в суд и взыскания задолженности через суд, необходимо отдельно рассматривать сроки исковой давности. Дебиторская задолженность, как элемент актива в балансе, должна регулярно оцениваться. Необходимо знать, как дебиторская задолженность влияет на общее финансовое состояние организации. Чрезмерно высокое значение этой статьи приводит к снижению платежеспособности компании. Более объективно отражает состояние дебиторской задолженности показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам, и определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, которые будут возвращены, к совокупным активам организации. Данный показатель показывает, какое количество денег и других финансовых активов числится в пользу третьих лиц. В мировой практике предполагается, что нормальное значение коэффициента менее 0,4. Значение индекса выше 0,4 нежелательно, опасным считается значение 0,7 или более. Таким образом, компания может самостоятельно оценить влияние объема дебиторской задолженности на общую картину финансовой состоятельности. Ни одна компания не может заставить своих клиентов оплачивать свои счета, но при этом они могут принять ряд мер для обеспечения выплаты. Если бы клиент платил за продажи мгновенно, то проблем с дебиторской задолженностью не было бы никогда. К сожалению, такого не произойдет, но несмотря на это, все равно можно добиться возврата денежных средств с помощью правильного управления дебиторской задолженностью. Успешные компании используют свои рычаги управления денежными потоками с помощью эффективного управления дебиторской задолженностью:

- Предлагают скидки для клиентов, которые быстро оплачивают свои счета;
- Предлагают клиентам сделать депозитные платежи в момент принятия заказа;
- Осуществляют проверку кредитоспособности всех новых клиентов;
- Выписывают счета быстро;
- Выявляют платежеспособных клиентов, которые медленно и не в срок оплачивают счета.

Регулирование дебиторской задолженности и работа по ее восстановлению может зависеть от процедуры управления. Каждый контрагент необходимо закрепить за отдельным менеджером, который прилагает все усилия, чтобы дебиторской задолженности не возникало. Но если все вышеперечисленные методы не спасают от недобросовестных должников, то необходимо применять штрафные санкции. Есть несколько методов, которые могут превратить дебиторскую задолженность в денежные средства. Разница состоит в стоимости и времени,

необходимом для реализации соответствующих методов. Правильно управление дебиторской задолженностью позволяет увеличить денежный поток и поддерживать текущую хозяйственную деятельность в денежных средствах. Конечная цель управления дебиторской задолженности: увеличение оборотного капитала. Компании традиционно считали управление дебиторской задолженности в качестве основной функции. Неоспоримо, что улучшение данного процесса может привести к значительной финансовой выгоде для компании.

Список литературы

1. Алексеенко Н.А., Блинова У.Ю., Рожкова Н.К. Управленческий учет в антикризисном менеджменте: теория и практика// монография /; М-во трансп. Российской Федерации, Федеральное агентство ж.-д. трансп., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Дальневосточный гос. ун-т путей сообщ.". Хабаровск, 2011.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Жданов А.С. Анализ кредиторской задолженности // Бухучет и налоги. – 2007. - №4. – С. 19-24.
4. Земляченко С.В. О покупках организации за наличный расчет// Главбух, №2, 2007 г.
5. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Финансовый менеджмент №3 / 2008
6. Корзоватых Ж.М. Особенности учета импорта работ и услуг // Вестник ГУУ № 22 2013 г.
7. Корзоватых Ж.М., Подгузова К.В. Дебиторская задолженность предприятия // Вестник ГУУ № 1 2014 г.
8. Рожкова Н.К., Блинова У.Ю., Чупеева О.В. Управленческий учет как экономическая категория // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 11. С. 108-115.

НЕОБХОДИМОСТЬ И РОЛЬ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРИ РАССМОТРЕНИИ УГОЛОВНЫХ И ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ

Пучкова Е.М.

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт, г.Невинномысск

Укрепление законности и правопорядка в стране на сегодняшний день приобрело характер чрезвычайно актуальной проблемы, нуждающейся в специальном квалифицированном исследовании, что обусловило применение правоохранительными органами судебных экспертиз при рассмотрении уголовных и гражданских дел.

Проведение экспертиз поручается экспертам, как на стадии предварительного расследования, так и на стадии судебного или арбитражного расследования дел. Судебно-бухгалтерская экспертиза выступает также приоритетным направлением правоохранительной деятельности по предупреждению, профилактике и раскрытию экономических преступлений.

Сталкиваясь с необходимостью исследования финансово-хозяйственных операций или экономических показателей, судебные органы часто обращаются за помощью к экспертам-бухгалтерам, которые являются специалистами широкого профиля. Именно такие специалисты могут рассматривать экономические вопросы, давать оценку и проводить анализ финансовых обстоятельств определенного уголовного дела. На практике довольно часто встречаются ситуации, когда эксперт-бухгалтер должен не только квалифицировать хозяйственную операцию на основании бухгалтерских документов, но и дать оценку правомерности применения определенных методов учета.

В таких условиях судебно-бухгалтерская экспертиза призвана более детально представить специфические, хозяйственно-финансовые моменты данного расследования, а также спрогнозировать дальнейшее развитие противозаконных ситуаций в данной сфере.

Применение на практике научных методов в расследовании уголовных и гражданских дел, специализированных знаний экспертов-бухгалтеров, позволяет полностью установить и произвести объективную оценку признаков искажения информации экономического характера, определить и измерить в количественном выражении образовавшиеся в результате противоправных действий негативные хозяйственно-финансовые явления и ситуации, а также выяснить степень их воздействия на различные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Судебно-бухгалтерская экспертиза исследует производственную и финансовую деятельность предприятий

с различными формами собственности, которые допустили потери, убытки, хищения ценностей и другие отрицательные явления, отраженные в бухгалтерском учете и отчетности, столкнулись с экономическими и налоговыми преступлениями, и вследствие этого стали объектом расследования правоохранительными органами. Судебно-бухгалтерская экспертиза обосновывает свои выводы документально достоверными данными, которые отражены в бухгалтерском учете, определяет сумму причиненного ущерба материально-ответственными и должностными лицами.

Судебно-бухгалтерская экспертиза представляет собой осуществляемую в определенной процессуальной форме деятельность компетентных лиц по разрешению вопросов, поставленных перед ними следователем или судом.

Главной особенностью судебно-бухгалтерской экспертизы является исследование документов и записей бухгалтерского учета с использованием специальных учетно-экономических знаний. Когда при расследовании или судебном рассмотрении уголовного дела выявляются факты несоответствия между данными бухгалтерского учета, отражающими хозяйственную деятельность предприятия, и фактическим наличием активов и обязательств данной организации, тогда и возникает необходимость в проведении бухгалтерской экспертизы.

В гражданском и арбитражном процессе судебно-бухгалтерская экспертиза назначается по ходатайству участников процесса, а также по инициативе суда. Ответчик и истец вправе представить суду в письменном виде перечень вопросов, по которым эксперт должен дать разъяснения.

С помощью судебно-бухгалтерской экспертизы в судебной и следственной практике решаются следующие основные задачи:

1. Проверка и установление фактов хищения, а также размера причиненного материального ущерба.
2. Проверка и определение документальной обоснованности оприходования и расходования товарно-материальных ценностей и денежных средств.
3. Проверка и определение факта совершения хозяйственных операций, не получивших должного отражения в данных бухгалтерского учета.
4. Проверка и выявление противоречий в бухгалтерских записях.
5. Выявление и анализ отклонений в системе бухгалтерского учета и отчетности.
6. Проверка правильности методики проведения документальной ревизии.
7. Выявление признаков искажения данных бухгалтерского учета, влияющих на показатели хозяйственной деятельности.
8. Проверка и выявление возможности ведения двойной бухгалтерии.

Судебно-бухгалтерские экспертизы могут проводиться в экспертных учреждениях, определенных Федеральным законом от 31 мая 2001 г. «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями от 25 ноября 2013 года № 317-ФЗ). Правовой основой проведения судебно-бухгалтерских экспертиз также являются Гражданский процессуальный кодекс РФ, Арбитражно-процессуальный кодекс РФ, Уголовно-процессуальный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ.

В качестве судебного эксперта могут привлекаться специалисты государственных специализированных организаций, а также лица, не являющиеся ими, но при условии владения ими квалификационным уровнем специалиста и прошедшие аттестацию в качестве судебного эксперта по определенной специальности в порядке, предусмотренном законодательством. Следственные органы вправе обратиться к эксперту только по вопросам в рамках порученной ему экспертизы. Имеют место ситуации, когда эксперт не может принимать участия в процессе. Рассмотрим основания, в силу которых эксперт не может участвовать в рассмотрении дела, если:

- при предыдущем рассмотрении данного дела участвовал в нем в качестве судьи, прокурора, помощника судьи, секретаря судебного заседания, представителя или свидетеля;
- находится в любой зависимости (служебной, родственной) от истца или ответчика;
- делал публичные заявления или давал оценку по существу рассматриваемого дела;
- проводил аудиторские проверки, материалы которых стали поводом для обращения в арбитражный суд или используются при рассмотрении дела.

С учетом наличия указанных оснований эксперт обязан отказаться от участия в процессе. Заявление об отстранении эксперта может быть подано лицами, участвующими в деле, а также отвод может быть рассмотрен по инициативе суда.

Соблюдение норм криминально-процессуального законодательства при назначении и проведении судебно-бухгалтерской экспертизы, правильное использование следователем данных экспертизы, содействуют раскрытию преступления, установлению действительных размеров причиненного ущерба и их взысканию с виновных, принятию необходимых мероприятий по сохранению собственности. Вопрос о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы решается следователем в каждом отдельном случае в зависимости от обстоятельств

дела.

Судебно-бухгалтерские экспертизы назначаются в следующих случаях:

-выводы проведенной ревизии противоречат материалам расследуемого дела и для изучения противоречий и установления причины необходимо проведение экспертизы;

- если ревизором не приняты для отображения в учете документы, предъявленные материально-ответственными лицами, по мотивам их ненадлежащего оформления;

- когда есть обоснованное возражение обвиняемого против выводов документальной ревизии и его ходатайство о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы;

- в случаях наличия несоответствия между выводами первичной и повторной ревизий;

- при использовании ревизором для определения материального ущерба сомнительной методики;

- если такая необходимость вызвана заключением другого вида экспертизы.

Если следователь считает, что проведение судебно-бухгалтерской экспертизы необходимо, в этом случае он выносит постановление (ст.195 УПК РФ), в котором указывает основания для назначения экспертизы, фамилию эксперта или название экспертного учреждения, которое само избирает эксперта, ставит вопросы и прилагает материалы для экспертного исследования. Полнота исследования и соблюдение сроков проведения экспертизы зависят от того, насколько правильно поставлены вопросы на решение экспертизы.

В постановлении о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы следователь обязан четко указать, какие материалы предоставляются в распоряжение эксперта. Содержание материалов, период, за который они изымаются из архивов предприятия, их количество определяются особенностью объекта исследования экспертизой. Довольно часто перечень материалов для экспертного исследования составляет предварительно эксперт-бухгалтер и передает следователю для обеспечения их своевременного сбора.

Важную роль в расследовании уголовного дела играет правильный выбор времени назначения бухгалтерской экспертизы. Назначение экспертизы в ходе предварительного расследования законом не предусмотрено, поэтому время ее проведения определяет следователь, исходя из конкретных обстоятельств дела. Ее назначение не относится к первоначальным следственным действиям. Прежде чем прийти к решению о назначении бухгалтерской экспертизы, например, для разрешения вопроса о соответствии выводов ревизии другим материалам дела, следователь собирает и изучает нужные доказательства.

При формулировании вопросов необходимо учесть особенности каждого уголовного дела. При постановке задач перед экспертом-бухгалтером должны учитываться требования, которые не должны выходить за пределы его компетенции.

Таким образом, назначение судебно-бухгалтерской экспертизы в правоохранительной деятельности является правоохранительным действием, которое обеспечивает соблюдение прав обвиняемого в установлении истины при расследовании и рассмотрении дела.

Поскольку судебно-бухгалтерская экспертиза в основном проводится после ревизии, то она назначается сразу же после ее окончания. Поэтому основной задачей следователя в подготовке к назначению экспертизы является решение вопроса о проведении ревизии финансово-хозяйственной деятельности, в случае если раньше она не была проведена.

В зависимости от обстоятельств конкретного уголовного дела судебно-бухгалтерская экспертиза может быть назначена для привлечения лица к ответственности как обвиняемого, а также после этого юридического акта (объявления постановления о привлечении к ответственности, утвержденного прокурором).

Необходимые для проведения бухгалтерской экспертизы материалы подбирает сам следователь. Он вправе затребовать документы от соответствующих организаций, изъять и приобщить к уголовному делу обнаруженные во время выемки, обыска и других следственных действий документы (при этом следователь обычно не может предвидеть, будет ли им впоследствии назначена бухгалтерская экспертиза). Состав документов, которые могут быть затребованы у предприятия для изучения экспертом, зависит от того, подлинность каких учетных данных вызывает сомнение у следствия. При этом могут быть запрошены как копии, так и оригиналы документов. Данный процесс регулируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.

В случае изъятия оригиналов документов органами следствия составляется протокол выемки, и при проведении экспертизы эксперт-бухгалтер должен убедиться в том, что предоставленные ему документы получены на основании постановления о проведении изъятия.

Как правило, судебно-бухгалтерская экспертиза проводится в помещении органа, который ее назначил, при непосредственном общении эксперта со следователем. Бухгалтерская экспертиза может быть проведена непосредственно в экспертном учреждении. В этих случаях следователь вместе с постановлением направляет в экспертное учреждение также все материалы, необходимые для проведения исследований.

Следователь осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения экспертизы, создает эксперту-

бухгалтеру необходимые условия для успешного выполнения работы. В процессе общения с экспертом-бухгалтером следователь знакомится с планом его работы и методикой исследования; конкретизирует сроки проведения экспертизы по отдельным этапам; обеспечивает сбор дополнительных материалов, как по собственной инициативе, так и по ходатайству эксперта; позволяет эксперту присутствовать при допросе обвиняемого, свидетелей и других лиц, а также задавать им вопросы, которые относятся к предмету экспертизы; выполняет следственные действия, необходимость которых выявляется в ходе экспертизы (допрос свидетелей, обвиняемых, экспертов других видов экспертиз); знакомит эксперта с выявленными новыми данными, которые имеют значение для экспертизы. Следователь может присутствовать при проведении экспертизы, знакомиться с ее промежуточными результатами, при необходимости проверять их документальное обоснование, правильность аналитических расчетов, соответствие экономическим нормативам, а также ставить перед экспертом дополнительные вопросы по собственной инициативе, по ходатайству обвиняемого или в соответствии с обстоятельствами, выявленными в процессе проведения экспертизы. В случае выявления некомпетентности эксперта в рассматриваемом деле как профессионала, следователь может вынести постановление о его отстранении от проведения экспертизы и просить экспертное учреждение поручить ее выполнение более квалифицированному специалисту.

Процессуальными нормами предусмотрены сроки расследования уголовных и гражданских дел правоохранительными органами. Экспертные учреждения, выдавая задания эксперту или группе экспертов, придерживаются сроков, установленных постановлениями правоохранительных органов.

После проведения полного исследования всех предоставленных документов эксперт составляет письменное заключение, в котором излагает мотивированные ответы на все поставленные перед ним вопросы.

Заключение эксперта-бухгалтера представляет собой документ, составленный экспертом в результате проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, который является особым самостоятельным источником доказательств по уголовным или гражданским делам. Заключение эксперта-бухгалтера состоит из трех частей: вводной, исследовательской, выводов. В вводной части указываются данные о назначившем экспертизу органе, кратко описываются обстоятельства дела, указывается информация об эксперте, переданных материалах. Исследовательская часть содержит описание самого процесса с указанием используемых методов оценки, справочные данные, участие в следственных экспериментах. В заключительной части указываются выводы эксперта по существу поставленных вопросов.

Заключение составляется в двух экземплярах, один из которых остается у эксперта, проводившего исследование. Второй передается учреждению, назначившему экспертизу.

С учетом результатов проверки следователь анализирует выводы эксперта, как и остальные доказательства, в совокупности с другими фактическими данными.

Если следователь не согласен с выводами эксперта-бухгалтера, то свои доводы он должен мотивировать в обвинительном заключении или в постановлении о прекращении уголовного дела. Если по делу проведена повторная экспертиза и следователь согласился с ее выводами, то, несмотря на это, необходимо сохранить в деле и первоначальное заключение, так как окончательно оценку всех собранных по делу доказательств, производит суд.

Таким образом, судебно-бухгалтерская экспертиза - это исследование, проводимое экспертом в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством для установления по материалам дела фактических данных и обстоятельств, которое способствует более полному исследованию обстоятельств дела и исключению случаев необоснованного отнесения ущерба на лиц, привлеченных к ответственности.

Список литературы

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 18.12.2001 № 174-ФЗ, принят ГД ФС РФ 22.11.2001 (в ред. от 04.06.2014 № 141-ФЗ).
2. О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации: закон Российской Федерации № 73-ФЗ от 31.05.2001 г. (в ред. от 25.11.2013 № 317-ФЗ).
3. Долматова И.В., Думан О.А. Судебная бухгалтерия. Учебное пособие.-М.: Дашков и К, 2012.
4. Хархадин А.С. Судебно-бухгалтерская экспертиза. Учебное пособие. - М.: Палеотип, 2012. - <http://www.iprbookshop.ru>.

ОСНОВНЫЕ ШАГИ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ СОГЛАСНО МСФО

Лёвкина В.В., Лёвкина Е.В.

ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный аграрный университет, г.Волгоград

На практике нет единой учетной политики по российскому бухгалтерскому учету и налоговому учету либо существует единый шаблон, но бухгалтерам предоставлено право выбора альтернативных способов учета. Все это приводит к существенным различиям учетных принципов в сельскохозяйственных организациях.

Согласно пунктам 10–12 МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», указано, что при отсутствии прямых указаний в стандартах организация должна самостоятельно разработать учетную политику, которая обеспечила бы достоверное и объективное представление финансовой отчетности[1].

На степень сопоставимости отчетности оказывает влияние и последовательность в применении учетных принципов от периода к периоду. Однако иногда организации вынуждены вносить изменения в учетную политику. Но для того чтобы информация в отчетности была сопоставима, организация должна руководствоваться требованиями МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Выполнение требований этого стандарта обеспечивает сравнимость показателей прошлых периодов с данными отчетного периода.

На первом этапе при составлении учетной политики является вопрос, кто должен формировать учетную политику. Мы можем рекомендовать организационную структуру агрохолдинга, когда отдел МСФО выделен в отдельное подразделение в рамках финансового департамента. В этом случае руководитель отдела находится в прямом подчинении у финансового директора, решая проблему квалификации, так как бухгалтера по российским стандартам могут не обладать необходимым практическим опытом применения стандартов МСФО.

В пункте 10 МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменение в бухгалтерских оценках и ошибки» говорится о том, что если отсутствует стандарт, применимый к конкретной ситуации, событию или условию, руководство должно использовать профессиональное суждение. Это необходимо для создания и применения учетной политики, которая приведет к получению достоверной информации для принятия экономических решений. При этом финансовая отчетность, построенная на этой информации, должна:

- точно представлять финансовую позицию, результат деятельности и движение денежных средств организации;
- отражать экономическую суть транзакций, событий и условий, а не их юридическую форму;
- быть нейтральной и непредвзятой;
- быть осмотрительной;
- быть полной в материальных аспектах[1].

Учетная политика сельскохозяйственных организаций предполагает целостность системы бухгалтерского учета в организации и охватывает все ее составляющие: методическую, техническую и организационную стороны. Так как организационный и технический разделы связаны с отражением формы ведения и постановки бухгалтерского учета в сельскохозяйственной организации, то в отличие от методического раздела они не влияют на информацию, содержащуюся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, и поэтому не регулируются МСФО[2].

Поэтому вторым аспектом, который необходимо отметить в учетной политике, является методический раздел. Большинство международных стандартов предоставляют альтернативные способы отражения фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете, группировки и оценки элементов бухгалтерской отчетности[3]. Рассмотрим ключевые положения учетной политики, соответствующим принципам. (Табл. 1)

Таблица 1

Ключевые аспекты, подлежащие отражению в учетной политике сельскохозяйственных организациях согласно МСФО

Объект учета	Элементы учетной политики	Основание
Нематериальные активы	Методы последующей оценки	МСФО(IAS) 38 «Нематериальные активы»
	Используемые методы амортизации	
	Сроки полезного	

	использования или применяемые нормы амортизации	
	Обесценение	МСФО(IAS) 36 «Обесценение активов»
Основные средства	Методы последующей оценки	МСФО(IAS) 16 «Основные средства» МСФО(IAS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»
	Используемые методы амортизации	МСФО(IAS) 16 «Основные средства»
	Сроки полезного использования или применяемые нормы амортизации	
	Обесценение	МСФО(IAS) 36 «Обесценение активов»
Запасы	Текущая оценка	МСФО(IAS) 2 «Запасы»
	Оценка себестоимости запасов, включая формулу расчета затрат	
Выручка	Метод, использованный для признания выручки	МСФО(IAS) 18 «Выручка»
	Метод, использованный для определения стадии завершения при предоставлении услуг	
Вознаграждение сотрудникам	Описание планов выплат по окончании трудовой деятельности	МСФО(IAS) 19 «Вознаграждение работникам»
	Использованные методы актуарной оценки	
	Основные актуарные допущения	
	Описание планов компенсационных выплат долевыми инструментами	МСФО(IAS) 2 «Платеж, основанный на акциях»
Государственные субсидии	Метод признания государственных субсидий	МСФО(IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи»
	Метод представления государственных субсидий	
Затраты по займам	Капитализация затрат по займам	МСФО(IAS) 23 «Затраты по займам»
Биологические активы	Методы и значительные допущения, которые используются при определении справедливой стоимости биологических активов	МСФО(IAS) 41 «Сельское хозяйство»

При первом применении МСФО необходимо грамотно разработать учетную политику сельскохозяйственных организаций, так как от того, насколько компетентно сформирована система бухгалтерского учета в сельскохозяйственной организации, будут зависеть итоговые показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н [Электронный ресурс]// www.acca.com
2. Балашова Н.Н., Татаркина Д.О. Учетная политика в агрохолдингах [Текст]// Бухучет в сельском хозяйстве, №8, 2012;
3. Варданын С.А., Поцелуев В.Г., Мелихов В.А. Формирование учетной политики производственно-инновационной деятельности агрохолдингов по правилам МСФО[Текст]// Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование, №4, 2013.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ И НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВУЗОВ³

Гаджиев Н.Г., д.э.н., профессор., проректор по экономике и финансов

ФГБОУ ВПО "Дагестанский государственный университет", г.Махачкала

Осуществляемые в настоящее время реформы по совершенствованию механизмов стимулирования эффективности образовательной и научной деятельности научно-педагогических работников требуют использования новых подходов при формировании информационной системы для целей управления деятельностью вуза в целом. Свидетельством тому являются осуществляемые Министерством образования и науки Российской Федерации мониторинги и анализ деятельности вузов, в рамках межведомственной комиссии по оценке эффективности работы учебных заведений. Одной из основных задач, стоящих перед российскими вузами, является разработка программы по повышению эффективности их деятельности с учетом специфики региона и самого учебного заведения.

Ключевыми показателями оценки эффективности деятельности вузов определены: образовательная деятельность; научно-исследовательская деятельность; международная деятельность; финансово-экономическая деятельность; инфраструктура.

Оценочные показатели эффективности деятельности государственных вузов и филиалов также широко обсуждаются экспертным сообществом, Российским союзом ректоров и Ассоциацией ведущих университетов России.

В условиях, когда существенно меняется состав и соотношение факторов, определяющих эффективность деятельности вузов, возникает острая необходимость в качественном изменении и его ключевых показателей эффективности, одним из которых является финансово-экономическая деятельность.

Более того, современные системы управления высшим образованием в целом невозможны без осуществления комплекса мер, направленных на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами вуза [1].

Процесс управления финансово-экономической деятельностью вуза является весьма сложным и многогранным и, в первую очередь, включает определение стратегии развития вуза, в том числе выявление приоритетных направлений, объемов их финансирования по всем источникам поступления денежных средств и их эффективного использования.

При этом актуальной является разработка модели управления финансово-экономической деятельностью вуза посредством реализации оптимальных вариантов перспектив развития вуза для обеспечения его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг. Такие разработки трудно осуществлять без широкого привлечения современных информационных технологий и математического аппарата моделирования сложных систем в слабоформализуемых областях. Естественно, это требует глубокого изучения и анализа таких вопросов, как совершенствование организации и структуры систем организационного типа, разработка и принятие решения, формирование целей и критериев оценки эффективности.

Объемы информации, циркулируемые в управленческой структуре современного государственного вуза, достаточно велики, и очень многие параметры являются взаимозависимыми. Нерациональное, неэффективное управление имеет большие негативные последствия, поскольку в этом случае даже незначительные на первый

³ Статья подготовлена в рамках проекта "Программа стратегического развития Дагестанского государственного университета", раздел 2 "Разработка систем информационно-аналитического обеспечения управления финансовыми и материальными ресурсами вуза"

взгляд потери оказываются весьма существенными в силу огромных финансовых средств, вовлеченных в хозяйственную деятельность. Переработать и оценить такой большой объем данных в настоящее время возможно посредством использования информационных технологий. В связи с этим возрастает спрос на информационные системы, способные правильно систематизировать и проанализировать всю поступающую информацию.

Устойчивость и эффективное функционирование вуза в значительной степени зависят от характера и качества процессов и потоков коммуникации. Информация, передаваемая по горизонтальным и вертикальным уровням коммуникации, имеет ключевое значение, как для принятия решений, так и для их выполнения. Оперативность, достоверность и точность донесения руководством информации о принятых решениях до исполнителей играют ключевую роль в их успешном выполнении. Без коммуникации, обеспечивающей обратную связь между руководителями и исполнителями, сложно осуществить функции планирования и контроля.

Наличие в системе требуемой информации является необходимым условием ее рационального функционирования. Для управления всей совокупностью информации в ВУЗе необходимо создать информационные системы, которые бы стали неотъемлемой частью и предпосылкой успешной деятельности руководителей разных уровней. Информацию в них следует подразделить на плановую, технологическую, учетную и аналитическую. Основные требования к ней - своевременность, релевантность и достоверность.

Длительное время в задачу автоматизации входила разработка обособленных приложений для решения конкретных задач в определенном подразделении на заданном уровне управления. Это приводило к функциональной неполноте и изолированности получаемых разработок. В то же время для принятия решения на тактическом и стратегическом уровне необходимо работать с интегрированной информацией, получить которую из разрозненных и неоднородных систем весьма затруднительно.

Современным вузам необходимы инструменты, позволяющие обеспечить полную и объективную переработку и систематизацию информации о материальной, финансовой и других подсистемах организации. Препятствием может стать весьма трудная задача объединения по вертикали и горизонтали информационно-технологических систем, функционирующих в условиях разобщенности. На современном этапе решение вышеперечисленных проблем может быть обеспечено только посредством создания внутривузовской информационной системы, которая интегрирует информационные ресурсы и предоставляет руководству информацию, необходимую как для выполнения текущей работы, так и для анализа результатов деятельности [2].

В первую очередь это потребует теоретического обоснования общей конфигурации учетно-аналитических систем в бюджетных учреждениях высшего профессионального образования, учитывающей особенности бизнес-процессов и нацеленной на процессно-ориентированное управление в условиях территориально-разветвленных образований, определение характеристик внешней информации в учетно-аналитических системах, характеризующей параметры внешней макросреды и внутренней микросреды.

Следующий этап формирования внутривузовской информационной системы включает разработку методики построения интегрированной системы учета в рамках учетно-аналитических систем, генерирующей стратегическую информацию, включающую определение типов и набора стратегий, осуществляемых вузом, и уровни формирования информации в рамках реализуемых стратегий.

Разработка методики постановки управленческого учета, адаптированной к особенностям управления в вузе - заключительный этап в этом процессе [3.4]. Методика включает в себя формирование финансовой структуры вуза; определение информационных потребностей руководителей для целей принятия решений; разработку управленческого плана счетов с учетом выделенных центров ответственности и отчетности; регламент функционирования системы управленческого учета (разработка и утверждение графика документооборота в системе управленческого учета).

Постановка управленческого учета тесно связана с управленческим анализом и финансовым контролем, включая его основные направления в соответствии с укрупненными функциональными зонами бизнес-процессов вуза: 1) процесс закупки нефинансовых активов и заготовления материальных запасов; 2) процесс оказания платных образовательных услуг; 4) процесс расчетов; 5) формирования финансовых результатов.

По нашему мнению, внедрение в практику информационной системы, основанной на учетно-аналитической базе данных позволит повысить эффективность управления образовательной и научной деятельностью ВУЗов.

Список литературы

1. Гаджиев Н.Г., Ахмедова Х.Г., Лугуева Д.Г. Моделирование как способ совершенствования системы управления финансово-экономической деятельностью вуза// Экономика образования. - 2013, №2, С.21-31.

2. Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев А.Н., Кадиев Р.К. Формирование системы управленческого учета как фактор повышения эффективности контрольно-аналитических функций управления затратами// Вестник Дагестанского государственного университета. - 2013, №5, С. 5-13.
3. Гаджиев Н.Г., Ахмедов А.З., Гаджиев Т.Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Экономический анализ: теория и практика, № 3, 2013, С. 9-14..
4. Рабаданов М.Х., Гаджиев Н.Г., Гаджиев А.Н., Гаджиев Т.Н. Информационно-аналитическое обеспечение управления и контроля движения денежных средств в бюджетной организации (на примере ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»)// Региональная экономика : теория и практика - 2013, №47.

ПОРЯДОК УЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Корзоватых Ж.М.

Государственный университет управления, г.Москва

В условиях рыночной экономики и постоянной конкурентной борьбы на рынке товаров большинство предприятий сталкивается с такими ситуациями как быстрая смена номенклатуры выпускаемой продукции, поставщиков материально-производственных запасов, изменение цен на закупаемые расходные материалы. В результате этого на предприятиях появляются не востребованные материальные ценности. В связи с этим, вопросы, связанные с учетом таких материально-производственных запасов приобретают важное значение.

Согласно п. 25 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» по материально-производственным запасам, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи, которых снизилась, предприятия могут создавать резерв под снижение стоимости материальных ценностей. Однако со вступлением в действие ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» все организации, в том числе и малые, создавать такой резерв обязаны.

Необходимо отметить, что резерв под снижение себестоимости создается только в бухгалтерском учете. Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется за счет финансовых результатов организации, на разницу между фактической себестоимостью материалов и их рыночной стоимостью. Формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей объясняется не допущением перерасхода прибыли в будущем.

Резерв под снижение стоимости материальных ценностей формируют по каждой единице, партии или однородной группе материалов.

Расчет рыночной стоимости материалов должен быть подтвержден документально. В случае, если материально-производственные запасы морально устарели и/или полностью или частично потеряли свое первоначальное качество подтверждающими документами могут быть служебные записки технических специалистов с обязательным указанием причин морального старения или потери (полного или частичного) первоначального качества. В случае снижения текущей рыночной стоимости, стоимости продаж материально-производственных запасов МПЗ подтверждающими документами также могут выступать служебные записки, но уже специалистов отдела продаж с подтверждением невозможности продажи материально-производственных запасов по цене, превышающей их первоначальную стоимость, (т.е. по причине их неконкурентоспособности) с обязательным приложением прайс-листов поставщиков.

Резервы создаются перед составлением бухгалтерского баланса. Сам резерв, созданный под снижение стоимости материальных ценностей, в бухгалтерском балансе не отражается, так как материальные ценности, для которых формировались такие резервы, показывают в балансе в уточненной оценке, то есть за вычетом суммы созданного резерва.

Учет резервов под снижение стоимости материальных ценностей осуществляется с использованием счета 14 «Учет резервов под снижение стоимости материальных ценностей». Счет пассивный. Сальдо начальное, отражается по кредиту счета и показывает сумму созданного резерва на начало отчетного периода, образование резерва отражается по кредиту счета, использование резерва отражается по дебету счета, сальдо конечное показывает сумму созданного резерва на конец отчетного периода.

Резерв под обесценение (снижение стоимости) материально-производственных запасов подлежит признанию в доходах/расходах текущего (отчетного) периода или будущих периодов, в зависимости от того, на

какие сроки предусмотрены изменения в оценке. Резерв под обесценение МПЗ, поскольку это активы, признается в расходах.

Так например, при проведении инвентаризации на Предприятии, занимающегося производством и реализацией ликероводочной продукции и спирта, обнаружены материальные ценности, находящиеся без движения длительное время, на общую сумму 1 760 тыс.руб. К ним относятся:

- Стойка без шторки ТМ "Зеленая Марка" 2012г., на сумму 178 810 тыс.руб

- Стойка ТМ Журавли 2012г, на сумму 247 432 тыс. руб.

- Стойка ТМ Ямская 2012г, на сумму 169 068 тыс. руб.

- Полный формокомплект Ямская 0,75 (Поставщик-ТД «Стеклостандарт», Дата приобретения-09.01.2011, МЭ-БЭЗ, в эксплуатацию - не введен), на сумму 1 164 312 тыс.руб.

Стойки «Зеленая марка», «Журавли» и «Ямская» относятся к рекламным материалам. Они содержат информацию по работе Предприятия за 2012 год, которая в настоящий момент не является актуальной. Использование данных стоек в будущем стоит под большим сомнением.

Формокомплект- это оборудование для формирования разных видов стеклянной продукции любых форм и размеров.

Полный формокомплект Ямская 0,75л так и не был введен в эксплуатацию. В настоящее время бутылки такого объема сняты с производства. Дальнейшие планы выпуска продукции в бутылках объемом 0,75л не подтверждены. Поэтому есть риск полного обесценивания данного формокомплекта.

Можно считать, что выявленные МПЗ морально устарели. Источником информации о невозможности использования МПЗ по указанным причинам могут быть служебные записки специалистов, на основе которых издается распоряжение руководителя о признании МПЗ морально устаревшими. Комиссия, которая определяет не возможность их дальнейшего использования определяет величину создаваемого резерва.

В данном случае, рекомендуется создать резерв на полную стоимость стоек, то есть на 595 310 тыс. руб., а также на полную стоимость формокомплекта, то есть на 1 164 312 тыс.руб. Таким образом общая сумма создаваемого резерва под снижение стоимости материальных ценностей составит – 1 759 622 тыс. руб.

Для создания резерва в учете Предприятия должна быть сделана следующая проводка: Дебет 91.1 Кредит 14 – 1 759 622 тыс. руб.

Сумма резерва будет уменьшаться при выбытии и ином списании МПЗ, под которые он создан - Д14 К 91.1.

Следует учитывать, что положения ПБУ 18/02 сумма созданного резерва под снижение стоимости МПЗ уменьшает бухгалтерскую прибыль и не участвует в формировании налогооблагаемой прибыли, является постоянной разницей.

В бухгалтерском учете будет сделана запись - Д 99 К68 = $1\,759\,622 \cdot 0,20\% = 351\,924,4$ руб. будет признано возникновение постоянного налогового обязательства.

В отчетном периоде, когда списаны МПЗ, под которые ранее был создан резерв под снижение стоимости, возникает постоянный налоговый актив, который затем обнуляется путем сворачивания сальдо налоговых активов и налоговых обязательств. Резервы как таковые в налоговом учете не отражаются и налоговую базу не уменьшают.

В бухгалтерском учете будет произведена запись - Д 68К 99.

Необходимо отметить, что использование счета 14 «Учет резервов под снижение стоимости материальных ценностей» должно быть отражено в учетной политике предприятия. При этом должен быть отражен не только факт создания, но порядка его формирования.

В целом, создание резерва исходит из принятого в международной практике принципа осмотрительности (*prudence*), т.е. в отчетности данные показываются с определенной степенью осторожности. Активы и доходы не должны быть завышены, а обязательства и пассивы – занижены.

В IAS 2 аналогичное правило сформулировано следующим образом: в бухгалтерской отчетности запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости или чистой цене продаж. Чистая цена продаж - это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продаж. В бухгалтерском балансе согласно международной практике МПЗ должны показываться в той сумме, по которой можно их реализовать на сторону. Сравнение себестоимости с чистой ценой продажи (так называемую проверку на обесценение запасов) необходимо проводить в конце каждого отчетного периода. Причинами уценки запасов могут быть: устаревание, физическое повреждение, рыночное снижение цен продаж, увеличение стоимости затрат на реализацию запаса и др. В случае когда обесценение уже произошло, то производится уценка запасов. А создание резерва, согласно

IAS 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» возможно только в случае, когда обесценение запасов является вероятным, но еще не произошло.

Список литературы

1. Корзоватых Ж.М. Учет импорта материально-производственных запасов // Вестник ГУУ № 10 2014 г.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (ISA) 2 «Запасы», введен в действие на территории РФ Приказом Минфина от 25.11.2011 № 160н.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (ISA) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», введен в действие на территории РФ Приказом Минфина от 25.11.2011 № 160н.
4. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01»
5. Приказ Минфина РФ от 13.12.2010 № 167н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)»

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ, КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Солдатова А.П., Солдатова Л.И.

Костромская государственная сельскохозяйственная академия, г.Кострома

На современном этапе развития экономики повышение экономической эффективности и качества продукции требует всестороннего анализа использования элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. Качественные показатели использования производственных ресурсов являются показателями экономической эффективности повышения технико-организационного уровня [1].

Для осуществления комплексной механизации сельскохозяйственного производства необходимо определить оптимальный состав машинно-тракторного парка, то есть установить наиболее целесообразное соотношение между отдельными типами и марками тракторов и сельскохозяйственных машин и их количеством в условиях конкретного хозяйства, района, зоны, которое обеспечит выполнение всего комплекса (заданного объема) сельскохозяйственных работ в установленные агротехнические сроки и с наименьшими затратами [2].

В качестве критериев оптимальности используют: 1) минимум приведенных затрат на выполнение заданного объема работ; 2) минимум текущих затрат; 3) минимум капитальных вложений на приобретение тракторов и сельскохозяйственной техники; 4) минимум энергомашин; 5) минимум расхода топлива и др. В одних и тех же экономических условиях, выраженных в ограничениях задачи, при использовании различных критериев будут получены различные варианты состава машинно-тракторного парка [1].

Экономически наиболее обоснованным является критерий «минимум приведенных затрат на выполнение работ и приобретение техники». Нормативный коэффициент эффективности является величиной, обратной нормативному периоду окупаемости.

В задаче по оптимальному комплектованию машинно-тракторного парка 2 группы переменных: число агрегатов, выполняющих технологические операции в определенный расчетный период; число приобретаемых тракторов и сельскохозяйственных машин. В модели по оптимальному доукомплектованию парка дополнительно может быть предусмотрена группа переменных, обозначающих число выбывающих (списываемых) тракторов и машин. В задаче по оптимальному использованию имеющегося машинно-тракторного парка отсутствуют переменные по приобретению новой техники, но могут вводиться переменные по выбывающим машинам.

Во всех моделях 2 или 3 группы ограничений: по обязательному выполнению работ в расчетные периоды; балансу использования тракторного парка (число тракторов и сельскохозяйственных машин каждой марки должно обеспечивать выполнение всех видов работ во все периоды); выполнению технологически связанных между собой работ в определенной последовательности.

Технико-экономическими коэффициентами в первой группе ограничений по группе переменных, обозначающих число агрегатов, являются показатели их производительности на каждой работе в каждом периоде. Константы в этих ограничениях обозначают объемы выполняемых работ [2].

Технико-экономическими коэффициентами во второй группе ограничений по переменным, обозначающим число агрегатов, являются целые числа, показывающие наличие сельскохозяйственных машин в агрегате (чаще всего коэффициенты равны 1, поскольку с одним трактором, как правило, работает одна машина). По переменным, обозначающим количество покупаемых тракторов и машин, ставится коэффициент - 1, а по вызываемым маркам 4-1. Константами во второй группе ограничений в задаче по оптимальному комплектованию парка являются нули (поскольку никакого парка нет), а в задаче по доукомплектованию и использованию машинно-тракторного парка - наличие тракторов по учитываемым маркам.

Весь период планирования (например, год) разбивают на ряд временных интервалов, называемых расчетными периодами. Для этого на основе объемов работ, сроков и продолжительности их выполнения составляют график. По горизонтали записывают агротехнические сроки, по вертикали — наименование технологических операций. Расчетные периоды определяют делением числа дней сельскохозяйственного года на число дней отдельных периодов.

Расчетные периоды можно выбирать как одинаковой продолжительности (скажем, по 2, 5 и т. д. дней), так и различной. Их границы определяют с таким расчетом, чтобы интервал между началом и концом какой-либо работы не оказывался меньше продолжительности всего периода. При этом нужно стремиться, чтобы число периодов было по возможности небольшим, поскольку оно определяет размеры модели[1].

Для сокращения размеров модели число расчетных периодов уменьшают, сдвигая сроки начала и окончания работ так, чтобы это не оказало влияния на качество их выполнения и не привело к снижению урожайности.

Для расчета модели необходимо провести анализ информации по технологическим картам предприятия на основании технологических карт определяем количество расчетных периодов.

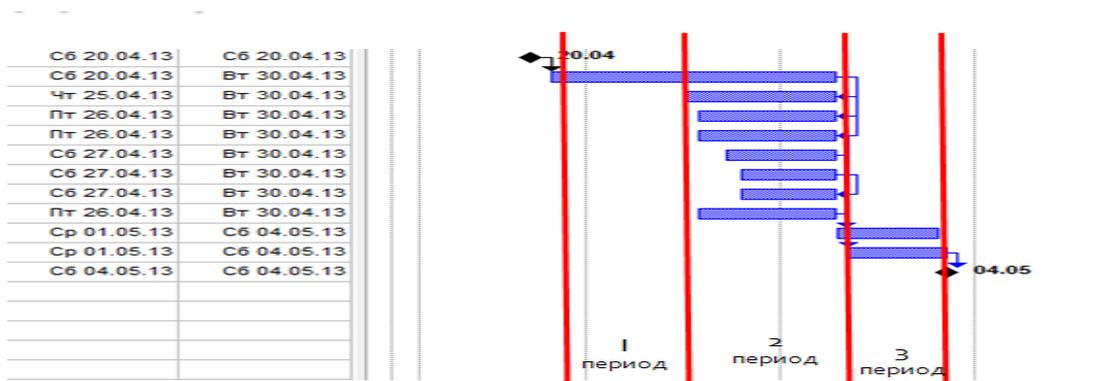


Рис.1. Определение расчетных периодов

В результате анализа мы получаем три периода и на основании этого строим распределение техники по маркам.

Составленная модель имеет следующую размерность: основных переменных – 16, вспомогательных переменных – 63, число ограничений – 38.

Размер доукомплектования машинно-тракторного парка по предложенной модели представлен в Табл.1.

В результате решения модели мы получаем количество тракторов и сельскохозяйственных машин которое нам необходимо приобрести, что бы весенние полевые работы были выполнены согласно агротехнических норм.

Таблица 1

План пополнения машинно-тракторного парка

Наименование машины	Марка	Стоимость одной машины	Требуется по расчету	Наличие, шт.	Требуется купить, шт.	Стоимость, шт.
Трактор	Т-25	300000	2	1	1	300000

Трактор	ЮМЗ-6Л	245000	5	1	4	980000
Трактор	БЕЛОРУС	1483000	4	1	3	4449000
Трактор	Х - 1304	1350000	2	1	1	1350000
Плуг	ПЛН - 4-35	32000	10	3	7	224000
Луцильник	ЛДГ - 10	198000	11	1	10	1980000
Разбрасыватель	МВУ - 5	242000	5	1	4	968000
Борона	БЗСС - 1	1790	74	30	44	78760
Рыхлитель	РВК - 3,6	435000	29	1	28	12180000
Сеялка	СЗТУ - 5,4	720000	6	3	3	2160000

В оптимальном плане все сельскохозяйственные работы весенне-посевного периода выполнены с учетом агротехнических требований в установленные сроки. При приобретении данной техники предприятие увеличит производственные мощности, в результате этого предпосевные работы будут выполняться своевременно и в полном объеме, а именно согласно агротехническим срокам. Что в свою очередь приведет к экономии времени и увеличению числа работников предприятия.

По результатам решения модели доукомплектования, строим модель интенсивности использования машин и агрегатов по модели оптимального использования МТП

Таблица 2

Модель интенсивности использования машин и агрегатов

Наименование работы	Состав агрегата		Интенсивность использования машин и агрегатов по модели укомплектования	Интенсивность использования машин и агрегатов по модели оптимального использования МТП
Вспашка	ДТ-75М	плн-4,35.	5	5
	БЕЛАРУС1221,1	плн-4,35.	3	3
	УНИВ ПРОП Х-1304	плн-4,35.	2	2
	БЕЛАРУС1221,1	оборотный 4/4.	1	1
	ДТ-75М	плн-4,35.	2	0
	УНИВ ПРОП Х-1304	плн-4,35.	0	2
	ДТ-75М	оборотный 4/4.	1	1
Дискование	ДТ-75М	лдж-10.	0	4
	БЕЛАРУС1221,1	лдж-10.	2	1
	УНИВ ПРОП Х-1304	лдж-10.	2	0
	Т-25А	пэ-ф - 1.	1	0
	ЮМЗ-6Л	пэ-ф - 1.	0	1
	Приведенные затраты, руб		1 427 808	1 398 708

В результате решения эксплуатационные затраты снижены на 30 тыс. руб., работа выполнена в срок согласно агротехнических требований. Вся техника, имеющаяся в хозяйстве задействована в технологических операциях. При этом произошло распределение техники согласно минимальным затратам и высокой производительности техники в каждом периоде технологических операций.

Список литературы

1. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Экономико-математическое моделирование себестоимости продукции. // Российское предпринимательство. 2012. № 20. С. 140-146.

- Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Оценка работы грузового автотранспорта в Костромской области на основе экономико-математического моделирования Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 3. С. 20-27.

СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЙ

Родина Ю.В.

Тульское отделение № 8604 ОАО «Сбербанк России», г. Тула

Приоритетным направлением развития Российской банковской системы является внедрение новых информационных технологий. Идет активный перевод совершения банковских операций из традиционных офисов в альтернативные каналы обслуживания: Интернет, устройства самообслуживания, дистанционное банковское обслуживание. Эффективная работа банковской системы невозможна без обеспечения высокого уровня информационной безопасности организаций банковской системы. Отдельные сбои в работе организаций могут повлечь развитие системного кризиса платежной системы и нанести существенный ущерб банкам и их клиентам. В стандарте Банка России [11] отмечается, что «обеспечение информационной безопасности является для организаций банковской системы РФ одним из основополагающих аспектов их деятельности». Одним из этапов построения эффективной системы обеспечения информационной безопасности является проведение регулярной оценки риска нарушения информационной безопасности.

Особенностью проведения оценки рисков информационной безопасности является недостаточность статистической информации, необходимость использования экспертных оценок, наличие большого количества неопределенностей, вызванных постоянно меняющимися условиями функционирования бизнес-процессов кредитных организаций. Для лучшего понимания процесса оценки риска информационной безопасности в этой работе будут рассмотрены современные подходы к интерпретации понятий «информационная безопасность» и «риск информационной безопасности».

Банки осуществляют свою деятельность путем реализации совокупности основных, вспомогательных и управленческих процессов [11]. Основные процессы обеспечивают достижение целей и задач кредитной организации. Вспомогательные процессы обеспечивают качество. К ним относится обеспечение информационной безопасности организации банковской системы. Процессы менеджмента (управления) обеспечивают поддержку параметров основных и вспомогательных процессов в заданных пределах и их корректировку в случае изменения внешних или внутренних условий.

Такое разделение процессов является достаточно условным, так как основные и вспомогательные процессы образуют единое целое. В частности, выполнение мер информационной безопасности является составной частью большинства основных процессов. И, соответственно, без надлежащего функционирования вспомогательных процессов, создающих своеобразный «кредит доверия» невозможно качественное исполнение основных процессов.

Любые банковские процессы неразрывно связаны с необходимостью обеспечения безопасности и управления рисками. Фактически, защита информации рассматривается сейчас как бизнес-процесс, рассчитанный на долгосрочную перспективу и обеспечивающий процветание и победу в конкурентной борьбе. Теоретическим фундаментом здесь являются исследования в области изучения, моделирования и прогнозирования риска [6].

Бизнес-процесс обеспечения банковской безопасности состоит из нескольких уровней, имеющих большое значение для построения комплексной системы обеспечения безопасности: законодательный – организационный - программно-технический. Законодательный - работа банков связана с обязательных исполнением многочисленных законодательных требований и необходимостью обеспечивать безопасность совершаемых

банковских операций. Организационный - действия общего характера, предпринимаемые руководством и персоналом банка. Программно-технический - конкретные технические меры, реализуемые для достижения необходимого уровня безопасности.

Существует большое количество определений понятия «Информационная безопасность». Например, определение из стандарта BS ISO/IEC 17799:2005 BS 7799-1:2005 «Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Практические правила управления информационной безопасностью» [4]: «Информационная безопасность – это защита информации от широкого спектра угроз с целью обеспечения непрерывности бизнеса, минимизации бизнес риска, максимизации прибыли на инвестированный капитал и возможностей для бизнеса».

Банк России определяет информационную безопасность [11], как безопасность, связанную с угрозами в информационной сфере, т.е. это обеспечение защищенности совокупности свойств ИБ (доступности, целостности, конфиденциальности информационных активов).

ГОСТ Р ИСО/МЭК 13335-1 — 2006 «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Часть 1. Концепция и модели менеджмента безопасности информационных и телекоммуникационных технологий. Национальный стандарт Российской Федерации» [3], так же как и ГОСТ Р ИСО/ТО 13569-2007 «Финансовые услуги. Рекомендации по информационной безопасности. Национальный стандарт Российской Федерации» [13] рассматривает информационную безопасность более широко - как все аспекты, связанные с определением, достижением и поддержанием конфиденциальности, целостности, доступности, неотказуемости, подотчетности, аутентичности и достоверности информации или средств ее обработки.

Стандарты BS ISO/IEC 17799:2005 BS 7799-1:2005 [4] и BS ISO/IEC 27001:2005 BS 7799-2:2005 «Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Системы управления информационной безопасностью – Требования» [5] понимают под информационной безопасностью обеспечение конфиденциальности, целостности и доступности информации; дополнительно также могут подразумеваться другие свойства, такие как аутентичность, подотчетность, неотказуемость и надежность.

То есть фактически можно дать следующее общее определение информационной безопасности – обеспечение защищенности интересов (целей) организации в условиях информационных угроз.

Всемирная федерация ученых еще в августе 2000 г. первой в списке угроз человечеству в 21 веке поставила угрозу информационной безопасности [1]. Задача управления рисками для банков критически важна: по данным консалтинговой компании Roland Berger, она генерирует 38% выручки банка практически наравне с продажами [14].

Для банков обеспечение безопасности является принципиально важным. Реализация любых из рисков безопасности может привести к существенным убыткам в настоящем и будущем времени. Поэтому, сейчас в системе менеджмента банков все большее значение получает необходимость обеспечения достаточного уровня информационной безопасности, что невозможно без проведения детальной оценки рисков нарушения информационной безопасности.

Риски информационной безопасности тесно связаны с другими банковскими рисками (операционный, репутационный, стратегический и т.д.) [11]. Нарушение целостности, доступности или конфиденциальности информационных активов может привести к реализации одного или нескольких банковских рисков [8], которые, в свою очередь могут привести к реализации системного риска. При рассмотрении различных видов риска наиболее интересна взаимосвязь рисков информационной безопасности и операционных рисков.

Оценка и управление рисками ИБ положительно сказывается на стабильности кредитной организации и помогает снижению операционных рисков.

Позиция Банка России в управлении операционными рисками и рисками информационной безопасности существенно отличается. Документы, регламентирующие управление операционными рисками носят обязательный характер [7, 9, 10], а документы, связанные с управлением рисками ИБ – рекомендательный характер. Такое положение существенно снижает желание кредитных организаций внедрять данные документы [12].

Банк России определяет риск нарушения информационной безопасности, как риск, связанный с угрозой ИБ, то есть, с нарушением свойств ИБ — доступности, целостности или конфиденциальности информационных активов организации [11].

ГОСТ Р ИСО/МЭК 27005-2010 «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности» [2] рассматривает риск информационной безопасности как возможность того, что данная угроза сможет воспользоваться уязвимостью актива или группы активов и тем самым нанесет ущерб организации.

Организация правильного подхода к оценке и управлению рисками информационной безопасности положительно сказывается на стабильности кредитной организации и помогают снижению операционных рисков.

Список литературы

1. Атаманов Г.А., О свойствах информации, обуславливающих существование феномена информационной опасности //Защита информации. Inside, № 4, 2010, СС. 18-21
2. ГОСТ Р ИСО/МЭК 27005-2010 Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности.
3. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Часть 1. Концепция и модели менеджмента безопасности информационных и телекоммуникационных технологий. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО/МЭК 13335-1 –2006. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 19 декабря 2006 г. № 317-ст
4. Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Практические правила управления информационной безопасностью. Британский стандарт BS ISO/IEC 17799:2005 BS 7799-1:2005.
5. Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Системы управления информационной безопасностью - Требования. Британский стандарт BS ISO/IEC 27001:2005 BS 7799-2:2005
6. Маслов О.Н., Реинжиниринг бизнес-процесса обеспечения корпоративной безопасности //Защита информации. Inside, № 6, 2011, СС. 18-28.
7. О порядке расчета размера операционного риска: Положение Центрального Банка Российской Федерации от 3 ноября 2009 г. N 346-П// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
8. О типичных банковских рисках: Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 23 июня 2004 г. N 70-Т// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Об обязательных нормативах банков: Инструкция Центрального Банка Российской Федерации от 16 января 2004 г. N 110-И// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Об организации управления операционным риском в кредитных организациях: Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 24 мая 2005 г. N 76-Т// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения. Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.0-2010. Принят и введен в действие распоряжением Банка России от 21.06.2010 г. № Р-705.
12. Стандарт Банка России по ИТ-безопасности: внедрять или не внедрять? //Совместное исследование компании InfoWatch и Сообщества ABISS. Москва – 2007 //URL. www.abiss.ru
13. Финансовые услуги. Рекомендации по информационной безопасности. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО/ТО 13569-2007. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2007 г. № 514-ст
14. URL. <http://perimetrix.ru/content/view/73/176/> (дата обращения 07.01.2012)

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

Огай О.А

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

В последние годы на рынке образовательных услуг происходят значительные изменения: меняется внешняя и внутренняя среда образовательных учреждений. Это происходит потому, что государство влияет на формирование рынка образовательных услуг. Для успешной конкуренции, учебные заведения должны отличаться друг от друга. При этом существующие обязательные нормативы образовательной деятельности

заставляют образовательные организации фокусировать внимание на одних и тех же аспектах. В этих условиях государство должно регулировать конкурентные отношения исходя из двух стратегических ориентиров:

- предоставление конкурентоспособности образовательных организаций на рынке высшего образования;
- обеспечение потребителям образовательных услуг, возможности осознанного выбора между профессиональными образовательными программами, обладающими разнообразными свойствами.

В России в настоящее время недостаточно проработан вопрос, связанный с межвузовской и внутривузовской конкуренцией, хотя существует ряд методов комплексной оценки деятельности российских вузов, которая введена Министерством образования и науки РФ. В настоящее время состояние и перспективы развития вузов в конкурентной среде отображает рейтинг вузов, как распространенный инструмент ранжирования. Также следует отметить, что конкурентоспособность вуза во многом зависит от качества профессионального образования.

На рынке образовательных услуг происходят значительные изменения. Современная ситуация изменила рынок образовательных услуг, создана национальная система образования, которая является частью глобальной системы индустрии образования.

В этих условиях внутренняя и внешняя среда образовательных учреждений влияет на конкурентоспособность вузов. Внешняя окружающая среда образовательного учреждения состоит из агентов и факторов вне организации, которые влияют на позицию, действия и результаты деятельности организации. Однако границы между внутренней средой организацией и ее окружающей средой обычно проницаемы и нечетки, поскольку внешние условия взаимосвязаны и друг с другом. Анализ внешней и внутренней среды организации определяют конкурентные преимущества и иные аспекты жизнедеятельности в контексте стратегических и тактических задач образовательного учреждения.

Следует отметить, что и внутренняя среда оказывает большое влияние на конкурентоспособность вузов. Внутренняя среда образовательного учреждения определяется требованиями образовательной политики государства, базируется на регламентах и стандартах, как со стороны государства, так и самого ВУЗа. Например, структура образовательной программы, управление образовательной программой, категории качества результатов.

В настоящее время качество образования является основным фактором конкурентоспособности вузов. Причем идет тенденция: чем выше качество образования в учебном заведении, тем больше иностранных граждан в нем обучается. Качество образования влияет на конкуренцию и стратегию развития вуза. При этом оценка качества учебных процессов должна быть рассмотрена как система критериев для определения внутренних факторов конкурентоспособности вузов.

В международном стандарте ISO 9000-2000 написано, что качество – это степень соответствия присущих характеристик требованиям. При этом поясняется, что потребности и ожидания потребителей могут быть изложены в нормах и стандартах или выяснены с помощью специальных исследований. Качество оценивается потребителем, с учетом его потребностей и его платежеспособного спроса в условиях рынка, т.е. в условиях конкуренции.

На сегодняшний день не установлено четкого закрепления понятия «качество образования» и в определении собственно содержания качества образования. В терминологическом словаре в области управления качеством высшего и среднего образования дается следующее определение: «качество образования (quality of education) – сбалансированное соответствие образования (как результата, процесса, как образовательной системы) установленным потребностям, целям, требованиям, нормам (стандартам), которые определяются отдельными гражданами, предприятиями и организациями, обществом и государством». Раскрывается качество в таких понятиях, как:

- преподавание (учебного процесса, педагогической деятельности);
- научно-педагогические кадры;
- образовательные программы;
- материально-техническая база, информационно-образовательная среда;
- студентов, учащихся, абитуриентов;
- управление образованием;
- научные исследования».

Оценка качества профессионального образования охватывает анализ основных положений систем управления образовательным процессом и определяет методологический подход к оценке качества профессионального образования. Также она включает общую модель внутреннего мониторинга факторов и

оценки профессионального образования. Оценка качества учебных процессов должна быть рассмотрена как система критериев, в которой описан каждый фактор. При этом каждый фактор можно определить количественно и качественно при проведении мониторинга учебного процесса в образовательных учреждениях. Одним из методов оценки качества профессионального образования образовательных учреждений является мониторинг, который позволяет дать оценку качества учебного процесса.

В настоящее время существует множество методов и методик проведения мониторинга учебного процесса в образовательных учреждениях.

Федеральный закон от 29. 12. 2012 года № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» предусматривает проведение мониторинга в системе образования (статья 97). В соответствии законом, «мониторинг системы образования представляет собой систематическое стандартизированное наблюдение за состоянием образования и динамикой изменений его результатов, условиями осуществления образовательной деятельности, контингентом обучающихся, учебными и внеучебными достижениями обучающихся...».

Предметом мониторинга в образовательных организациях является основная образовательная программа по направлению подготовки. В процессе мониторинга отслеживаются выполнение требований к условиям обучения.

Общий методологический подход мониторинга должен исходить из следующего:

- определение критериев предмета оценки;
- сочетание процессуальных и итоговых характеристик образовательного процесса;
- соответствие условий образовательной деятельности требованиям ФГОС (Федерального Государственного Образовательного Стандарта);
- объективность оценки качества образования;
- действенность мониторинга и оценки качества образования.

Мониторинг позволит определить качество профессионального образования в образовательных учреждениях и дать оценку качества учебного процесса, а именно посредством:

- характеристики условий реализации учебных программ;
- требований к содержанию очных занятий;
- влияния технологий на промежуточную аттестацию студентов;
- оценки организации подготовки и защиты курсовых работ;
- подготовку и организацию итоговой государственной аттестации студентов;
- разработку и подготовку предложений по созданию отдельных регламентов организации и проведения учебного процесса.

Эти позиции можно рассматривать как задачи, которые определяют факторы внутренней среды конкурентных вузов. Между ними есть много общего, так как они тесно взаимосвязаны между собой. Улучшение и обеспечение условий реализации учебных программ и содержание очных занятий позволит улучшить технологии промежуточной аттестации студентов. Эти мероприятия позволят поднять качество профессионального образования образовательных учреждений и качество учебного процесса. Можно будет на практике осуществить меры по улучшению образовательного процесса в образовательных учреждениях.

В более широком рассмотрении результаты мониторинга учебного процесса окажут непосредственное влияние на качество образования в образовательном учреждении.

Основные требования для проведения эффективного мониторинга качества высшего профессионального образования предполагают разработку основных требований. Они должны быть описаны набором процедур, которые включают в себя ряд процессов. Эти специфические требования учитывают специфику уровня высшего профессионального образования конкретного ВУЗа и связаны непосредственно с оценочными процессами мониторинга, которые включают в себя: факторы и требования по учету мониторинга, требования со стороны педагогических измерений, требования к условиям модернизации, требования к качеству инструментария.

Рассмотрим модель внутреннего мониторинга и оценки качества учебных процессов. Модель внутреннего мониторинга и оценки качества учебных процессов должна состоять из систем критериев:

- качество результатов обучения;
- стратегия управления образовательной программой;
- структура образовательной программы;
- учебно-методические комплексы;
- технологии и методики образовательной деятельности;
- ресурсы образовательной программы;
- студенческие сервисы.

Кроме того, мониторинг учебного процесса позволит выполнить следующие действия:

- оценить возможность возникновения, профилактики или урегулирования конфликтов между студентами, преподавателями, менеджерами и специалистами;
- подготовить предложения для ректората, деканата по улучшению учебного процесса в вузе;
- разработать и внедрить социальные технологии по улучшению образовательного процесса в образовательных учреждениях.

Процедура проведения внутреннего мониторинга включает в себя, общую процедуру проведения внутреннего мониторинга факторов и должна включать в себя этапы мониторинга, описание форм оценки качества высшего профессионального образования. В модели проведения мониторинга должна быть представлена общая структура измерительных средств, которые должны быть универсальными для всех направлений предметной подготовки выпускников образовательных учреждений. Общая структура измерительных средств может быть представлена в моделях обучения студентов, регламентами организации и проведения учебного процесса, которая включает следующие требования:

- по общей характеристике условий реализации программ;
- к содержанию очных занятий;
- технологиям промежуточной аттестации студентов;
- организации подготовки и защиты курсовых работ;
- итоговой государственной аттестации студентов;
- отдельные регламенты организации и проведения учебного процесса.

Состав работ и методология представляет, в рамках мониторинга учебного процесса образовательного учреждения, следующие мероприятия:

- а) проектирование соответствующей методологии социально-экономического обследования и сбора данных;
- б) определение соответствующих социально-экономических индексов (показателей) для включения в обследование;
- в) определение целевых групп для включения в обследование, таких как студенты, преподаватели, менеджеры и специалисты;
- г) определение степени удовлетворенности образовательным процессом в образовательном учреждении;
- в) определение степени осведомленности студентов и преподавателей об изменении Федерального закона от 29. 12. 2012 года № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Отбор объектов обследования и количество проводимых интервью определяет используемый следующий метод:

- а) выборочный, регулярный отбор групп студентов для проведения опроса. Отбор должен проводиться на основании количества списка групп студентов на факультете;
- б) интервью должны быть охвачены группы студентов;
- в) обследуются журналы посещаемости студентов и ведомости;
- г) для проведения анализа документов и углубленных интервью с преподавателями, менеджерами и специалистами образовательного учреждения используется метод лимитированного отбора;
- д) углубленным интервью должны быть охвачены руководители, преподаватели менеджеры и специалисты;
- е) группы студентов и их количество выбирается в зависимости от условий и этапов мониторинга.

Для проведения мониторинга требуется ресурсное обеспечение, которое при рассмотрении мониторинга в форме проекта на его реализацию потребует 3 месяца. На осуществление мероприятий в рамках технического задания потребуются образование команды проекта, численностью 9 человек. Организационная структура команды проекта должна создаваться индивидуально под конкретный ВУЗ. Члены команды проекта должны будут проводить следующую работу: опросы студентов (интервью) опросы преподавателей и специалистов (углубленные интервью), дискуссии с целевыми группами, семинары и подготовка материалов для студентов и специалистов для информированности.

Финансовое и материально-техническое обеспечение потребует разработку сметы затрат на реализацию проекта. Также необходимо разработать календарный план работ и сетевую модель реализации проекта с учетом проектных рисков.

Предполагается получить следующие результаты по блокам:

I. Информационный:

- оценка качества результатов обучения;

- анализ и оценка структуры образовательных программ и учебно-методических комплексов.
- открытость и доступность о результатах внутреннего мониторинга.

II. Управленческий:

- создание и использование автоматизированной системы управления для информационной поддержки деятельности ВУЗа;
- разработка предложений и рекомендации для повышения качества учебного процесса.

III. Технологический:

- оценка уровня технической оснащенности.
- разработка рекомендаций по внедрению и использованию технологий и методик в образовательной деятельности;

IV. Коммуникативный:

- рекомендации по смягчению последствий и профилактик конфликтов между участниками учебного процесса в образовательных учреждениях;
- открытость и доступность о результатах внутреннего мониторинга.

V. Инновационный:

- оценка инновационных технологий образования.

Управление мониторингом предполагает, что работа должна будет проводиться командой проекта. Ответственность за конечный результат работы должна возлагаться на руководителя мониторинга, который будет подотчетен декану факультета. Данные, полученные в результате проведения мониторинга, должны будут представлены в распоряжении ректората.

Форма оценки качества учебного процесса профессионального образования может быть представлена в виде общей структуры измерительных средств, которые являются универсальными для всех направлений предметной подготовки студентов.

Представление результатов мониторинга и оценки качества учебного процесса в образовательных учреждениях может быть в форме отчета в табличных и графических образах.

Полученные результаты позволят разработать новую стратегию развития ВУЗа для повышения его конкурентоспособности с учетом оптимизации деятельности внутренней среды. Рассмотренные выше положения модели для оценки качества учебного процесса ВУЗа рассмотрена как система критериев, в которой описан каждый фактор. Изучив описанные факторы, ВУЗы, могут изменить свои конкурентные стратегии, сформировать новые конкурентные преимущества и укрепиться на более выгодных конкурентных позициях.

Список литературы

1. Богачев С. А. Внешние факторы конкурентоспособности вузов// Современная конкуренция. 2013.- № 1 (37).
2. Материалы конференции «Система оценки качества профессионального образования». М.: МФПУ «Синергия» - 29 ноября 2013 год.
3. Огай О.А., Полякова Э.Н. Электронная презентация учебных материалов по курсу «Международные проекты» в методической работе кафедры ВУЗа». - III Международная научно-практическая конференция по программе «Актуальные проблемы лингвистической подготовки в неязыковом вузе». Москва. 29-30 октября 2013 год.
4. Огай О. А. Хан Л. И. О методах проведения социально-экономического мониторинга. (По проекту «Восстановление водно-болотных угодий озера Судочье». Проект GEF). Министерство образования и науки, МЭФИ. Международная научно-практическая конференция, 2007 г.
5. Рубин Ю.Б. Современное образование: качество, стандарты, инструменты. Маркет DS. Москва. 2009.
6. Федеральный закон от 29. 12. 2012 года № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Чечина О.С.

Самарский государственный технический университет, г. Самара

Отраслевая экономическая система (ОЭС) – это совокупность экономических процессов, которые совершаются в отрасли, определенной сфере деятельности на базе сложившихся в ней хозяйственного механизма и отношений собственности. В ОЭС главную роль играет промышленное производство в связи и в совокупности осуществляемых действий по распределению, обмену, потреблению благ[1].

В качестве основных критериев выбора показателей инновационного развития ОЭС будем рассматривать следующие критерии:

- критерий экономичности процессов инновационного развития ОЭС;
- критерий эффективности процессов инновационного развития ОЭС;
- критерий инновационности человеческого капитала ОЭС;
- критерий этичности процессов инновационного развития ОЭС;
- критерий результативности процессов инновационного развития ОЭС;
- критерий вклада человеческого капитала в повышение уровня инновационного потенциала ОЭС.

Критерий экономичности процессов инновационного развития ОЭС

Критерий экономичности процессов инновационного развития ОЭС проявляется, а также применяется при оценке научной и инновационной деятельности участников отраслевой системы на стадии предварительной подготовки инновационного производства. Использование данного критерия позволяет обосновать выстраивание логистических и ресурсных схем, т.е. определить поставщиков, посредников, осуществить закупку материалов, сырья, полуфабрикатов, провести наем работников по установленным требованиям к их навыкам и знаниям, определит приоритеты повышения квалификации и компетентности работников, определить параметров политики в области зарплаты и стимулирования творчества и изобретательства. Следует также отметить, что экономичность как критерий выбора показателей инновационного развития ОЭС нельзя связывать с осуществлением закупок всех ресурсов, необходимых и важных для производства инновационной продукции и услуг, исключительно в аспекте достижения договоренностей о низких ценах, поскольку это приведет в среднесрочной перспективе к снижению качества продукции, услуг. Несомненно, необходимо договариваться, чтобы цены на ресурсы не были высокими, поскольку высокая цена не является свидетельством высокого качества приобретаемого актива. Также, потребительные свойства инновационной продукции и услуг, производимой участниками ОЭС, не определяются высокой ценой и соответствующим высоким качеством сырья. В самом общем виде, ценам следует быть приемлемыми, разумными, соответствующими требованиям, предъявляемым к процессам научной и инновационной деятельности с точки зрения ожиданий основных участников данных процессов. Также экономичность как критерий выбора показателей инновационного развития ОЭС связана с оценкой рациональности взаимодействий отраслевой системы с основными участниками научной и инновационной деятельности, что обеспечивается посредством установления параметров заключения контрактов, проектирования выгодных маршрутов движения ресурсов, сроков поставки, которые сокращают время реализации отдельных мероприятий инновационного развития ОЭС.

Критерий эффективности процессов инновационного развития ОЭС. Критерий эффективности как критерий выбора показателей инновационного развития ОЭС проявляет себя и может применяться при оценке деятельности отдельных участников отраслевой системы на стадии производства инновационной продукции и услуг в аспекте целенаправленного изменения уровня требуемых профессиональных навыков и знаний. Критерий эффективности характеризует отношение полученных результатов ко всем понесенным на научную и инновационную деятельность затратам (Параметр эффективности = Полученный результат / Понесенные затраты). Фактически, критерий эффективности непосредственно и прямо через знаменатель связан с критерием экономичности процессов инновационного развития ОЭС и управлении ее человеческим капиталом: показатели эффективности более высокие (лучше) в случае, когда затраты меньше (чем выше уровень экономичности). Кроме этого, содержательно, посредством числителя критерий эффективности связана с критерием результативности процессов инновационного развития ОЭС: чем более высоки результаты (выход научных и инновационных процессов), тем более высока и эффективность всех реализуемых мероприятий, что позволяет связать вместе экономические и инфраструктурные показатели инновационного развития отраслевой системы.

Критерий эффективности процессов инновационного развития ОЭС можно также применять при регламентировании процедур разработки и внедрения технологических инноваций, обеспечивающих повышение уровня качества и конкурентоспособности производимой продукции, услуг участников отраслевой системы. С этих позиций, критерий эффективности ориентирует участников ОЭС на постоянный мониторинг показателей модернизации производства, фактически, за отслеживание тех фактов, как эффективность будет «вести себя» при разработке, внедрении и использовании определенных нововведений в ОЭС.

Критерий экономичности и критерий эффективности позволяют определить экономические показатели инновационного развития ОЭС и управления ее человеческим капиталом.

Критерий инновационности человеческого капитала ОЭС. Напомним, что данный критерий определяет степень соответствия человеческого капитала приоритетным направлениям инвестиционной и инновационной стратегии участников ОЭС; степень обеспечения человеческим капиталом актуальности исследований и уникальности мероприятия инновационной деятельности ОЭС, а также степень обеспечения человеческим капиталом расширения числа конкурентных преимуществ ОЭС в их сравнении с существующими и передовыми мировыми аналогами. Фактически, критерий инновационности человеческого капитала подтверждает возможность участников ОЭС вести эффективную и результативную производственную, научную и инновационную деятельность с учетом саккумулированного состава и структуры работников, имеющих высокую ориентацию на осуществление творчества и изобретательства.

Критерий этичности процессов инновационного развития ОЭС. Что касается критерия этичности процессов инновационного развития ОЭС, то данный критерий проявляется применительно ко всем стадиям научной и инновационной деятельности участников отраслевой системы. При этом критерий этичности выражается в ряде характеристик, характеризующих отношение работников ОЭС к своим коллегам, руководству, клиентам, обществу, окружающей среде, государству в целом и пр. Следует, в аспекте критерия этичности, всегда помнить, что престиж участника ОЭС, его репутация инновационно ориентированной предпринимательской структуры зарабатываются долгое время в процессе этичного поведения участника ОЭС при общении с клиентами, конкурентами, поставщиками и пр. Поэтому важно установить характеристики этичности действий участников ОЭС при разработке и внедрении инноваций. Затем следует зафиксировать параметры этичности в миссии участника ОЭС, других регламентирующих документах и положениях, и внедрить, вживить в инновационную культуру участника ОЭС, а также стремиться к соблюдению этичности действий всеми работниками отраслевой системы. Также указанные действия должны быть максимально этичными применительно к стадии подготовки инновационного производства, кроме этого, при проектировании отношений с посредниками, поставщиками, когда происходит решение экономичности и эффективности задач разработки и внедрения инноваций в ОЭС. Также этичность действий должна обеспечиваться на всех стадиях производства инновационной продукции и услуг при моделировании отношений с работниками ОЭС, занятыми творчеством и изобретательством, когда решается большинство задач достижения требуемой инновационности человеческого капитала, и применительно к стадиям продвижения результатов и поддержки научных и инновационных процессов при выстраивании отношений с заказчиками инноваций, с локальным рынком инновационной продукции и услуг, что обеспечивает решение задач высокой результативности и инфраструктурной обеспеченности отраслевой системы.

Критерий инновационности и критерий этичности позволяют определить социальные показатели инновационного развития ОЭС и управления ее человеческим капиталом.

Критерий результативности процессов инновационного развития ОЭС. Что касается критерия результативности процессов инновационного развития ОЭС, то данный критерий проявляет себя и может применяться применительно к стадии выхода инновационного продукта, услуги на рынок, то есть применительно к процессам инфраструктурного обеспечения продвижения результатов научной и инновационной деятельности участников отраслевой системы. В его отличие от критерия эффективности и критерия экономичности процессов инновационного развития ОЭС, имеющих четкие и ясные алгоритмы расчета и интерпретации, включая и наличие приемлемого информационного обеспечения алгоритмов расчета, определения критерия результативности не в полной мере очевидно как с позиций осуществления алгоритмических процедур расчета, так и с позиций информационного обеспечения алгоритмов расчета и интерпретации. Фактически, применительно к критерию результативности процессов инновационного развития ОЭС не всегда бывает ясно, как определить результативность тех или иных действий по инфраструктурному обслуживанию участников ОЭС, как собирать необходимые данные для осуществления расчетов. Применяя критерий результативности часто возникает необходимость, например, определения уровня достижения участником ОЭС намеченных целей ведения научной и инновационной деятельности, уровень удовлетворенности работников ОЭС условиями и содержанием творчества и изобретательства в отраслевой системе и прочие аспекты инновационного развития

ОЭС. Если говорить об уровне достижения целей, то только при условиях, что цель имеет определенное количественное выражение, а также намечен срок достижения цели, есть алгоритм расчета, интерпретации и их информационное обеспечение в ОЭС создать несложно.

Более сложно осуществить расчет степени удовлетворенности работников условиями и содержанием творчества и изобретательства, а также, например, степени удовлетворенности потребителей приобретенной инновационной продукции, услуг. Здесь применительно к сбору данных важно проводить количественные исследования с точки зрения представительного выбора методов опроса, в соответствии с которыми можно определит уровень удовлетворенности респондентов. Затем на основе расчетов следует установить степень удовлетворенности применительно ко всей выборки, а также для генеральной совокупности участвующих в опросе респондентов. Следует, правда, помнить, что полученные результаты могут иметь статистические погрешности, избежать которые нет возможности, так как информационное обеспечение всех проводимых расчетов было сформировано посредством выборки. Если указанная выборка неверно сформирована, то применение критерия результативности процессов инновационного развития ОЭС будет вводить руководителей отраслевой системы в заблуждение по отношению к требуемому уровню ресурсного, организационного и инфраструктурного обеспечения научной и инновационной деятельности, обеспечения творчества и изобретательства работников в ОЭС.

Критерий вклада человеческого капитала в повышение уровня инновационного потенциала ОЭС. Напомним, что данный критерий определяет размер вклада человеческого капитала в расширение возможностей коммерциализации результатов разработки и внедрения инноваций участников ОЭС; размер вклада человеческого капитала в повышение уровня конкурентоспособности результатов НИОКР участников ОЭС и расширение возможностей длительного сохранения данных результатов; размер вклада человеческого капитала в увеличение числа созданных объектов интеллектуальной собственности участниками ОЭС; размер вклада человеческого капитала в создание кривых опыта по организации и управлению инновационной деятельностью участников ОЭС и наконец, размер вклада человеческого капитала в повышение степени готовности участников ОЭС осуществлять перспективные инновационные программы и проекты.

Критерий результативности и критерий вклада позволяют определить инфраструктурные показатели инновационного развития ОЭС и управления ее человеческим капиталом.

Список литературы

1. Организация и управление социально-экономическими системами / Под общ.ред. Н.И. Лыгиной. – СПб. : Инфо-да, 2007. - 277 с.
2. Чечина О.С. Модель управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития отраслевых экономических систем. // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». – 2012. – №3. – С.268-272.
3. Чечина О.С. Вопросы комплексной оценки человеческого капитала отраслевой экономической системы, ориентированной на инновационное развитие. // Вестник Самарского государственного технического университета (экономические науки), Самара: СамГТУ. – 2013. – №4(10). – С. 28-31.

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Томасова Д.А.

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, г.Санкт-Петербург

Введение

Уровень инновационной активности предприятия во многом определяет его возможности повышения своего внутреннего разнообразия и гибкости производственной базы и отдельных бизнес-процессов, совершенствования выпускаемой продукции, увеличения доли рынка и сохранения лояльности потребителей – в целом, поддержания высокого уровня конкурентоспособности и достижения устойчивого развития. Предприятия находятся в состоянии динамического равновесия с внешним конкурентным давлением, под влиянием которого формируются внешние и внутренние мотивации инновационной деятельности.

В свою очередь, под влиянием этих мотиваций складывается контур инновационной активности, который включает в себя 4 фактора инновационного процесса предприятия: организованность инновационного процесса, восприимчивость к новшествам, уровень и своевременность выпуска инновационной продукции, обеспеченность

ресурсами. В соответствии с классификацией О.М. Хотяшевой инновационная активность может реализовываться в формах проведения научно-исследовательских и конструкторских работ, разработки технологических процессов изготовления продукции, проектирования, испытания и освоения новых образцов техники, разработки и внедрения новых организационно-управленческих решений, создания и приобретения информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций, подготовки и переквалификации персонала, проведения маркетинговых исследований и работ по лицензированию, патентованию, приобретению лицензий.

Таким образом, инновационная активность представляет собой комплексное и сложное явление, и требуется системный, гибкий и многокритериальный подход к оценке, как отдельных её параметров, так и явления в целом. При оценке инновационной активности необходимо отразить состояние отдельных составляющих конкурентоспособности предприятия, которые формируются под влиянием инновационной активности: маркетинговую, коммерческую, качественную, включающую технико-технологические параметры продукции, а также эргономические и экологические параметры процессов.

Оценка инновационной активности и инновационной готовности организации, востребованности и необходимости продуктовых, технологических, организационных инноваций, восприимчивости организации к ним становится существенным условием снижения высокого уровня неопределённости, связанной с инвестированием в инновации.

При выборе модели оценки инновационной активности рационально рассматривать как интегральные показатели, так и матричные подходы к анализу этой категории, а совокупность статических показателей может дополняться исследованием временных рядов индикаторов инновационной активности для отражения её динамического характера.

Основные факторы влияния на инновационную активность

Анализ показателей инновационной активности предприятия связан с анализом факторов, оказывающих влияние на её уровень. По результатам исследования, проведённого Институтом экономики переходного периода на базе анкетирования 1200 российских предприятий к основным факторам, влияющим на уровень инновационной активности, относятся:

-эффект конкуренции, усиление которой благотворно до достижения определённой её остроты, причём особенно – конкуренции с иностранными товарами, предоставляющими больше возможностей для копирования и бенч-маркинга;

-эффект кредитных ограничений;

-эффект качества менеджмента, в частности его информированности о современных технологиях, наличия управленческих навыков и навыков маркетинга;

-эффект состава собственников и корпоративного управления. [1]

Таким образом, основное влияние факторов связано с изменением инновационной компетентности, интеллектуальности предприятия и развитием его инвестиционно-инновационных возможностей.

Поэтому ряд авторов придерживается мнения, что в первую очередь необходимо оценивать именно восприимчивость предприятия к эффективному коммерческому использованию новшеств и возможности их своевременного введения в сферу практического использования

Результаты изменения инновационной активности предприятия можно связать с наращением факторов конкурентоспособности предприятия. Новожилов М.Л. выделяет следующие группы факторов конкурентоспособности, которые формирует инновационная деятельность:

- 1) Качественная составляющая – технико-технологические параметры продукции, эргономические, экологические параметры, также патентная чистота товара.
- 2) Маркетинговая составляющая – характеристика фирмы с точки зрения эффективности применения комплексных маркетинговых мер воздействия на рынок.
- 3) Коммерческая составляющая включает в себя опыт коммерческой деятельности компании, в том числе использование гибкой ценовой политики и организацию послегарантийного обслуживания, качество ведения деловых операций.
- 4) Гудвилл – известность фирмы и её корпоративного бренда, степень лояльности потребителей по отношению к продукции фирмы, размеры и характер интеллектуальной собственности. [2]

Инновационная деятельность предприятия невозможна без значительного объёма усилий по её обеспечению. О.В. Навоева выделяет ряд процессов, связанных с обеспечением инновационной активности необходимого уровня; в том числе:

-технико-технологическую составляющую, которая на уровне хозяйствующего субъекта призвана обеспечить технические и технологические возможности для практического применения различных новшеств в интересах создания инноваций;

-консалтинговую составляющую, призванную обеспечить организацию консалтинговыми услугами в области трансферта технологий и предпринимательства;

-кадровую составляющую, направленную на подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала, участвующего в инновационном процессе;

-информационную составляющую, решающую задачу всестороннего информационного обеспечения инновационного бизнеса;

-сбытовую составляющую, обеспечивающую коммерциализацию инноваций, постоянно реагирующую на конъюнктуру рынка. [3]

Основные подходы к оценке инновационной активности

Существует несколько основных подходов к анализу и оценке инновационной активности предприятия: формальный, ресурсный, результативный.

Формальный подход определяет принадлежность организации к классу инновационно-активных исходя из количества реализованных инновационных проектов и их масштабов, а также на основе анализа видовой структуры инновационной деятельности. Основной задачей аналитика является идентификация видов инновационной деятельности, в связи с чем данный подход является удобным инструментом для экспресс-оценки инновационной активности организации.

При использовании формального подхода могут быть рассчитываются такие количественные показатели, как:

-число видов инновационной деятельности, осуществляемых организацией;

-число инновационных проектов, находящихся на стадии подготовки в пределах каждого вида деятельности и в общем количестве (критерий характеризует процесс использования инновационного потенциала);

-число инновационных проектов, находящихся на стадии реализации в пределах каждого вида деятельности и в общем количестве (критерий характеризует результат использования инновационного потенциала).

Ресурсный (ресурсно-затратный) подход нацелен на анализ величины затрат и степени использования материальных, информационных, человеческих, технологических и других ресурсов в инновационном процессе. При данном подходе характеризуется ресурсная составляющая инновационного потенциала организации, и основная задача аналитика состоит в определении видов ресурсов и затрат, которые учитываются при оценке. При оценке инновационной активности рассчитываются качественные и количественные показатели, отражающие использование (потребление) различных ресурсов на всех стадиях инновационного процесса в абсолютном и относительном выражении. К основным показателям затратного подхода относятся коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью (как отношение объёма интеллектуальной собственности в денежном выражении к внеоборотным активам), коэффициент (доля) персонала, занятого в НИР и ОКР (занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства), коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР (включая имущество экспериментального и исследовательского назначения, приобретенные машины и оборудование, связанные с технологическими инновациями), коэффициент освоения новой техники (как соотношение вновь введённых в эксплуатацию основных производственно-технологических фондов по сравнению с прочими средствами, включая транспорт, здания, сооружения), коэффициент освоения новой продукции (как доля выручки от производства новой или усовершенствованной продукции в общем объёме выручки), коэффициент инновационного роста (доля средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, на маркетинговые исследования и прочие инновационные проекты в общем объёме инвестиций), коэффициент информационных технологий (доля средств, выделяемых предприятием на внедрение информационных технологий), коэффициент управления риском (доля средств, выделяемых предприятием на внедрение риск-менеджмента).

В рамках данного подхода применяют также критерии ресурсоёмкости и затратноёмкости инновационной деятельности:

-доля стоимости основных фондов, эксплуатируемых в процессе инновационной деятельности, в средней стоимости основных фондов;

-удельный вес инновационных затрат в выручке от реализации продукции или в создаваемой организацией добавленной стоимости;

-инновационные затраты в расчёте на одного работающего в организации.

Структура затрат на инновационную деятельность позволяет охарактеризовать степень участия предприятия в разработке и осуществлении инноваций, поэтому показатели этого типа активно применяются во многих методиках, в том числе методике Госкомстата РФ, Московского института Карнеги, методиках Поляковой С., Трифиловой А.А., Дорошенко Ю.А. и других.

Серьёзным недостатком предыдущих двух подходов является то, что экономические выгоды от осуществления инновационной деятельности остаются не выявленными для предприятия. Этот недостаток преодолевается в рамках результативного подхода.

Результативный подход сфокусирован на анализе результативности и эффективности инновационной деятельности. Основной задачей аналитика является идентификация и стоимостная оценка эффектов от внедрения инноваций с целью определения способности организации создавать и внедрять успешные нововведения.

К основным показателям результативного подхода относятся эффекты экономии затрат и эффекты вклада в рыночную стоимость бизнеса. Первые включают в себя такие показатели как: экономия затрат на производство и реализацию продукции за период как результат технико-технологических инноваций; экономия транзакционных издержек как результат организационно-управленческих инноваций; экономия налоговых платежей по налогу на прибыль (действие налогового щита); экономия выплат, связанных с производственным травматизмом, профзаболеваниями, экологических штрафов как результат социальных инноваций.

К эффектам вклада в рыночную стоимость бизнеса относят: вклад материальных активов, созданных в результате продуктивных и технико-технологических инноваций; вклад нематериальных активов; вклад неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала, отражающий результат организационно-управленческих и социальных инноваций.

В рамках результативного подхода североамериканские менеджеры оценивают результаты инновационной деятельности используя такие критерии, как влияние на рост доходов компании, удовлетворённость клиента, рост доходов от новых продуктов, повышение производительности труда, динамика прибыли. [4]

Проанализировав достоинства и недостатки классических подходов, К.В. Михайлов предлагает подход, определяющий инновационную активность организации как её конкурентную силу. В этом случае организация рассматривается как потребитель и как поставщик новшеств, а аналитиком, в первую очередь, оценивается инновационная восприимчивость, обеспеченность ресурсами, качество организации и общения, инновационная компетентность. Основой применения подхода является задача определить влияние самой организации и конкурентной среды на инновационную активность на основе расчёта качественных показателей инновационной активности. В отличие от предыдущих подходов организацию предлагается рассматривать как открытую систему, что и составляет специфическую особенность подхода. [5]

Конкурентный характер инновационной деятельности также находит отражение в показателях инновационной активности, предлагаемых О.В. Навоевой. По мнению автора, инновационная активность может характеризоваться такими признаками как: степень мобилизации инновационного потенциала; объём и доля инвестиций в инновационное развитие организации; структура получаемых инноваций (принципиально новых или улучшающих, соответствующих мировому, отечественному уровню или касающихся только отдельной организации); степень соответствия инноваций потребностям общества; вклад инноваций в обеспечение конкурентных преимуществ. [3]

Предлагаемый В.Н. Гуниным подход к оценке инновационной активности предприятия состоит в изучении его потенциальной силы и агрессивности его стратегии по привлечению реального объёма инвестиций, мобилизации потенциала и ресурсов, разработке конкурентных маневров. Вслед за И. Ансоффом он связывает понятие активности с понятием агрессивности компании, понимаемой как масштаб, уровень использования потенциальной силы, как готовность к действиям, к активной деятельности. [6]

Активность инновационной деятельности определяется как динамичностью, темпом изменений, так и качественной её стороной, то есть способностью приближения к цели. Показателями инновационной активности служат критерии инновативности «ТАТ» (turn-around-time), показатели обновляемости продукции, обновляемости технологии и технологического оборудования, обновляемости знаний персонала, обновляемости организационных структур; они характеризуют отношение результата к длительности процесса.

В качестве интегрального количественного показателя инновационной активности Гунин предлагает взвешенное суммирование таких частных показателей, как: качество инновационной стратегии конкуренции, уровень мобилизации инновационного потенциала, уровень привлечённых капиталовложений-инвестиций, методы, культура, ориентиры, используемые при проведении изменений, соответствие реакции фирмы характеру

конкурентной стратегической ситуации, скорость (темп) проведения стратегических инновационных изменений, обоснованность реализуемого уровня ИА. [7]

Также в целях оценки инновационной активности Гунин предлагает разрабатывать концепцию инновационного мультипликатора не только на государственном и региональном уровне, но также и на уровне предприятия, осуществляя расчёт индексов инновационной активности и структуризацию периода жизнедеятельности мультипликатора по фазам. При этом следует отметить, что переход на уровень предприятия требует пересмотра и адаптации отдельных коэффициентов активности, применяемых на государственном уровне.

Динамический характер инновационной активности также находит отражение в методике диагностики инновационной активности экономической системы на основе исследования временных рядов некоторого множества индикаторов инновационной деятельности, предложенной Е.Н. Кузнецовой. Данный подход позволяет оценить инновационную активность как интенсивность действий организации на всём спектре инновационных изменений, как временное развитие инновационной деятельности и построить динамическую модель активности.

А.И. Балашов при оценке инновационной использует принцип «чёрного ящика», то есть исходит из того, что анализируемая система (предприятие, подразделение) может быть разделена на три части:

1. Вход – инновации и ресурсы
2. Оператор или механизм преобразования входа в выход (организационно-управленческие решения)
3. Выход – результат в виде новых продуктов, услуг, знаний.

Исследование каждой части предполагает совокупность определённых показателей как затратного, так и результатного типа. [4]

Ещё один подход к оценке инновационной активности связан с применением матричных моделей. Ряд авторов справедливо отмечает, что неправомерно сводить анализ инновационной активности предприятия в единый интегральный критерий. Предложенный Инновационным бюро «Эксперт» матричный подход к изучению инновационной активности состоит в распределении компаний на однородные группы в зависимости от значения двух показателей: уровня технологической сложности производственных процессов (в соответствии с методологией Организации по экономическому сотрудничеству и развитию) и доли экспортной выручки в общем объёме выручки (что характеризует активность и эффективность менеджмента, персонала, исследовательских подразделений компании).

При этом каждой группе компаний присущи признаки инновационных процессов, отличающие компании данной группы от компаний других групп. Отличительные особенности охватывают такие аспекты инновационной деятельности, как: приоритеты инновационной деятельности, инфраструктура инноваций, иерархия принятия решений, развитость инновационной сети.

Матричный подход позволяет также провести стратегическую оценку инновационной активности предприятия по различным параметрам инновационной деятельности. Так, матрица конкуренция/ноу-хау оценивает два параметра работы предприятия: давление сил конкуренции и, соответственно, необходимость срочно представить инновационные разработки для рынка как способ снижения этого давления; существующие на предприятии ноу-хау как оружие конкурентной борьбы. Матрица Input/output позволяет проанализировать инновационную деятельность в зависимости от конкурентоспособности инновационных разработок и величины затрачиваемых ресурсов на соответствующий исследовательский и инновационные проекты. [8]

Сравнительный анализ показателей инновационной активности предприятия

В первом приближении все показатели инновационной активности можно разделить на количественные и качественные; в то же время количественные показатели подразделяются на объёмные и относительные. К первым относятся объём инвестиций, направляемых на инновационную деятельность (затраты на НИР и ОКР), изменение нематериальных активов на балансе предприятия, количество разработанных и внедрённых в производство продуктовых, технологических, организационно-управленческих инноваций, количество полученных патентов, число видов инновационной деятельности, осуществляемых организацией, численность подразделений и персонала, вовлечённых в инновационную деятельность, выручка от реализации новых продуктов и другие. Недостатком данной группы показателей является то, что они стимулируют рост затрат и оборотов, но не способствуют увеличению производительности, не дают информации об увеличении прибыльности за счёт инновационных товаров в структуре продукции, о полезности приобретаемых патентов и получаемых результатов НИОКР. Кроме того, такие показатели непригодны для сравнения предприятий разного размера.

Относительные и результативные показатели позволяют оценивать эффективность инновационной деятельности и включают в себя: ЧДД и коэффициенты результативности по инновационным проектам,

инновационный доход на одного работника, количество внедрённых управленческих решений на одного работника, маржинальная рентабельность новых продуктов, простая норма прибыли и внутренняя норма рентабельности инновационных проектов, производительность исследований и разработок, экономия затрат на производство и реализацию продукции за период как результат технико-технологических инноваций, экономия транзакционных издержек как результат организационно-управленческих инноваций, вклад материальных и нематериальных активов, созданных в результате продуктовых и технико-технологических инноваций, в рыночную стоимость бизнеса.

О.В. Навоева предлагает следующую классификацию показателей инновационной активности и эффективности инновационной деятельности.

- показатели, оценивающие затраты на НИОКР, приобретение лицензий, патентов, ноу-хау, подготовку и переподготовку кадров, внедрение новшеств в абсолютном выражении и в общем объёме продаж.

- показатели, характеризующие динамику инновационного процесса и обновляемости инноваций, длительности всего жизненного цикла инноваций или отдельных его фаз, инновационности ТАТ (turn-around-time), доли инновационной продукции в общем объёме продаж, экспортируемых и импортируемых инноваций.

- структурные показатели: структура инноваций по степени их новизны, структура научных работников, соотношение затрат на фундаментальные и прикладные исследования, структура источников финансирования. [3]

В соответствии с другой классификацией показатели инновационной деятельности подразделяются на:

- показатели, необходимые для принятия решений об инновационной стратегии фирмы;

- показатели, характеризующие участие персонала и потребность в кадрах для инновационной деятельности;

- показатели активности инновационной деятельности по видам инноваций;

- показатели эффективности инновационной деятельности и мероприятий по её совершенствованию.

При разработке частных показателей затрат на инновационную деятельность (примеры которых приведены в предыдущем разделе) желательно также учитывать соотношение темпов роста затрат и соответствующих результатов, что позволит проанализировать темпы прироста совокупной производительности факторов производства, интенсивность и экстенсивность развития системы.

Интенсификация ИД позволяет повысить результативность использования ресурсной составляющей, а следовательно, и инновационный потенциал в целом. Поэтому инновационная активность может оцениваться с точки зрения эффективности использования ресурсов предприятия

Инновационная активность определяет качество экономического роста системы. М.Л. Новожилов связывает решение задачи оценки уровня экономического развития с исследованием производственной функции, которая увязывает размеры выпуска продукции с затратами факторов производства и уровнем технологического развития. Он приводит производственную функцию в трактовке Р. Дорнбуша и С. Фишера:

$$\frac{AY}{Y} = (1 - e) * \frac{AN}{N} + b * \frac{AK}{K} + \frac{AL}{L}$$

AY/Y – темп прироста объёма выпуска

$(1-e)$ – доля затрат труда

AN/N – темп прироста затрат труда

b – доля затрат капитала

AK/K – темп прироста затрат капитала

AL/L – темп технического прогресса [3]

Таким образом, определяется участие факторов в обеспечении экономического роста, и это участие равно произведению темпов прироста каждого из них на размер доли фактора в доходе.

Оценка инновационной активности предприятия должна быть направлена на выявление интенсивности действий факторов на всём спектре инновационных изменений, включая создание новой продукции, использование новых видов сырья, применение новых технологий, формирование новых организационных структур, освоение новых рынков.

Действие факторов инновационного развития определяет тип функционирования системы, который может быть:

- стагнационный - структуры потребляемых ресурсов и выпускаемой продукции стабильны, степень инновационности системы равна нулю;

-кризисный - наращивание объёмов производства ресурсов при стабильном или сокращающемся производстве выпускаемой продукции;

-экстенсивный - равенство темпов роста объёмов производства ресурсов и продукции при сохранении базисной структуры ресурсов и ассортимента;

-интенсивный - рост объёмов производства продукции при сокращении (более медленном росте) объёмов используемых ресурсов;

-инновационный - изменение структуры производимой продукции при стабильном либо замедленном росте объёмов, либо сокращении объёмов производимых и используемых ресурсов, либо одновременном изменении структуры производимых и потребляемых ресурсов. [2]

В качестве показателей, характеризующих тип развития, могут применяться коэффициенты интенсивности и экстенсивности по отдельным ресурсам и по их совокупности, а также относительные скорости изменения затрат и эффективности.

Качественные показатели инновационной активности часто связаны с оценкой её стратегического характера, в том числе качества инновационной стратегии, состава и динамики стратегических изменений, особенностей подготовки и принятия стратегических решений с начала изменений во внешней среде. Анализу подвергаются внешние и внутренние параметры инновационной деятельности предприятия: нестабильность внешней среды, инновационный климат, инвестиционный климат, инновационная конкурентная среда, открытость организации, компетентность её руководства и специалистов, стратегическая гибкость, мотивация специалистов и руководства.

Стратегические и качественные показатели инновационной активности призваны охарактеризовать такие элементы инновационной деятельности, как:

-качество инновационной стратегии конкуренции (соответствия миссии - предназначению, миссии - ориентации, внешней среде, потенциалу, целям и другим стратегиям);

-уровень мобилизации инновационного потенциала;

-уровень привлечённых капиталовложений (способность руководства привлекать инвестиции, требуемые по объёму и приемлемые по источникам);

-методы, культуру, ориентиры, используемые при проведении инновационных изменений;

-обоснованность реализуемого уровня инновационной активности – его соответствие состоянию внешней среды и состоянию организации;

-соответствие реакции предприятия характеру конкурентной стратегической ситуации;

-скорость (темп) разработки и реализации инновационной стратегии – интенсивность действий по созданию и продвижению новшеств.

К качественным показателям инновационной активности относят также критерии степени внимания, уделяемого правовой защите результатов НИОКР при исследовании интеллектуальных ресурсов компании (методика конъюнктурных обследований ЦЭК), уровня конкурентоспособности предприятия (там же), причин роста и спада инновационной активности (методика Госкомстата РФ и Московского института Карнеги), системы мотивации инновационной деятельности на предприятии (методика Ю.А. Дорошенко), характеристика изменений в инновационных направлениях (форма 4 «Сведения об инновационной деятельности организации»).

Стратегическая обоснованность инновационных проектов может характеризоваться показателями внешней конкурентной среды и позиций предприятия в ней.

Сила конкурентного давления: динамика индекса Хершфиндаля-Хиршмана, индекс Лернера, средние темпы обновления продукции.

Уровень конкурентной позиции предприятия: динамика выручки от продаж в сравнении со среднегрупповой, расходы на одного клиента в сумме коммерческих расходов (маркетинговые преимущества), отношение цены от продаж к себестоимости (показатель лояльности клиентов).

Качественные и стратегические показатели инновационной активности также находят применение в рамках инновационного SWOT-аудита; причём SW-аудит осуществляется в форме производственного (тактического) аудита, а ОТ-аудит включает стратегический анализ возможностей и опасностей, генерируемых внешней средой, и стратегическое планирование инноваций, осуществляемые инструментами стратегического анализа и маркетинга. ОТ-аудит соответствия внешней среды тенденциям инновационного развития включает в себя анализ инновационных возможностей (базы отраслевых инноваций), анализ патентной и явной востребованности инноваций, оценку применимости инноваций на предприятии и потребностей в новых технологиях, анализ жизненного цикла инноваций. [9]

Разработка системы показателей инновационной активности предприятия

Инновационная активность предприятия связана как с накопленным объёмом и качеством ресурсов для инновационной деятельности, так и с результативностью внедрения новшеств, достигнутой в предыдущие периоды работы. Необходимо в равной мере оценить усилия предприятия по созданию ресурсного обеспечения и уровень инновационных мероприятий, выражающийся в их совокупной эффективности и вкладе в увеличение устойчивости бизнеса. Кроме того, интегральная оценка инновационной активности требует учесть как тактический, так и стратегический характер инновационной деятельности на предприятии, а также уровень интеллектуального развития предприятия: в настоящее время на смену индустриальному и постиндустриальному укладам приходит период науки или знаний, происходит коренное изменение привычных устоев в экономике, и важным показателем инновационной активности становится доля нематериальных активов в активах предприятия и состояние его интеллектуального капитала.

Из многообразия показателей инновационной активности выберем основные, характеризующие две составляющие – обеспеченность предприятия ресурсами, необходимыми для результативного ведения инновационной деятельности, и эффективность инновационной деятельности по итогам предыдущих периодов. Таким образом, предлагается совместное применение критериев результативного и ресурсного подходов.

Показатели обеспеченности предприятия ресурсами для инновационной деятельности:

-Доля накопленной прибыли, направляемая на финансирование инновационной деятельности:

$$U_{\text{ДПР}} = \frac{П_{\text{нак}}}{З_{\text{он}}}$$

$П_{\text{нак}}$ – накопленная прибыль предприятия, руб.

$З_{\text{он}}$ – затраты на освоение инноваций, руб.

$К_{\text{ис}}$ – коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью.

Определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на неё в виде патентов на изобретения, промышленные образцы, свидетельств на полезные модели, программы ЭВМ, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития.

$$K_{\text{ис}} = \frac{C_{\text{и}}}{A_{\text{вн}}}$$

$C_{\text{и}}$ – интеллектуальная собственность, руб.

$A_{\text{вн}}$ – внеоборотные активы, руб.

$К_{\text{осн}}$ – коэффициент освоения новой техники.

Характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий.

$$K_{\text{осн}} = \frac{O_{\text{Фн}}}{O_{\text{Фср}}}$$

$O_{\text{Фн}}$ – стоимость вновь введённых основных фондов, руб.

$O_{\text{Фср}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.

$К_{\text{пр}}$ – коэффициент развития персонала.

Характеризует профессионально-кадровый состав предприятия; показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, по отношению к среднесписочному составу всех постоянных и временных работников, числящихся на предприятии.

$$K_{\text{пр}} = \frac{П_{\text{н}}}{Ч_{\text{р}}}$$

$П_{\text{н}}$ – число занятых в НИР и ОКР, чел.

$Ч_{\text{р}}$ – средняя численность работников предприятия, чел.

Кир – коэффициент инновационного развития (стоимость инновационных проектов в общем объёме инвестиций). Характеризует устойчивость технологического роста и производственного развития.

$$K_{ир} = \frac{Иис}{Иоб}$$

Иис – стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инновационных проектов, руб.

Иоб – общая стоимость прочих расходов, руб.

Показатели эффективности инновационной деятельности:

-Средневзвешенная величина PVI по инновационным проектам предприятия

$$PVI_{ср} = \frac{\sum(PVI_i * ЧДД_i)}{\sum ЧДД_i}$$

$$PVI_{ср} = \frac{\sum_{i=1}^n (PVI_i * ЧДД_i)}{\sum_{i=1}^n ЧДД_i}$$

-Среднегеометрическое значение коэффициента интенсивности по совокупности используемых ресурсов на предприятии: Кинт ср = $\sqrt[n]{\prod (Кинт_i)}$

-Скорость прироста эффективности производства:

$$V_{\text{Э}} = V_p - V_z = \frac{P'}{P} - \frac{\text{Э}'}{\text{Э}}$$

где

$V_{\text{Э}}$ – относительная скорость изменения эффективности производства

V_p - относительная скорость изменения результата

V_z - относительная скорость изменения затрат

P – результат работы предприятия

Э – эффективность работы предприятия

- Сила инновационного рычага: $L_{ин} = (R_n - WACC) * (V_{рн}/V_p)$

$$L_{ин} = (R_n - WACC) * \frac{V_{рн}}{V_p}$$

WACC – средневзвешенная стоимость капитала

R_n – рентабельность продукции, произведённой с использованием инноваций

V_p – выручка общая

$V_{рн}$ - выручка от продукции, произведённой с использованием инноваций.

В стратегическом плане также необходимо оценить обоснованность достигнутого уровня инновационной активности, то есть соответствие уровня инновационной активности экономическим возможностям системы.

Такой анализ может быть проведён на основе сравнения коэффициента устойчивого роста (КУЭР) и темпов роста объёмов выпуска за счёт освоения инноваций ($\Delta \text{отн}(V_{рн})$)

$$КУЭР = \frac{ЧП * ККП}{СК}$$

ЧП - чистая прибыль предприятия, руб.;

ККП - коэффициент капитализации чистой прибыли;

СК - сумма собственного капитала предприятия, руб.

$$\Delta \text{отн}(V_{рн}) = \frac{\Delta V_{рн}}{V_p}$$

$\Delta V_{рн}$ – прирост выручки за счёт освоения новой продукции, руб.;

V_p – общая выручка предприятия, руб.

Если полученное соотношение КУЭР и $\Delta_{\text{отн}}(\text{Врн})$ больше единицы, это соответствует о достаточном уровне экономических возможностей предприятия для устойчивой реализации инновационной деятельности.

Для графического отображения результатов расчёта предлагается метод эллипсов, состоящий в построении эллипса с центром в начале координат; расчёт площади эллипса позволит получить интегральное значение показателя инновационной активности.

Эллипс – множество всех точек плоскости, для которых сумма расстояний от двух данных точек, называемых фокусами, есть величина постоянная, большая расстояния между фокусами.

В координатном представлении данная кривая второго порядка описывается следующим каноническим уравнением (для эллипса с центром в начале координат, оси которого совпадают с осями координат):

$$\frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b^2} = 1$$

где a – большая полуось

$$b = \sqrt{a^2 - c^2}$$

c – фокальное расстояние

Значение коэффициента обеспеченности предприятия ресурсами для инновационной деятельности соответствует параметру a ; коэффициент эффективности инновационной деятельности соответствует параметру b . На графике величины a и b обозначают отрезки, отсекаемые эллипсом на осях абсцисс и ординат.

Алгоритм сравнения инновационной активности предприятий включает в себя следующие шаги:

Шаг 1.

Рассчитать частные показатели эффективности инновационной деятельности ($K_{\text{эф}}$) и обеспеченности предприятия ресурсами для инновационной деятельности ($K_{\text{обесп}}$) для объектов сравнения а основе частных критериев по формуле средней арифметической.

Шаг 2.

Пронормировать полученные значения ($X_{\text{норм}}$) и рассчитать интегральные значения нормированных показателей как среднеарифметическую частных показателей.

$$X_{\text{норм}} = \frac{X_i}{X'_{\text{эт}}}$$

X_i – значение показателя по i -тому объекту сравнения (предприятию);

$X'_{\text{эт}}$ – значение показателя по эталонному объекту (с наивысшим значением)

Шаг 3

Отметить на оси абсцисс и оси ординат соответствующие точки (a на оси абсцисс и b на оси ординат), отображающие значения полученных критериев.

Шаг 4

Построить эллипсы по точкам a и b

Шаг 5

Рассчитать площади полученных эллипсов по формуле:

$$S_{\text{эл}} = \pi * a * b$$

Шаг 6 (дополнительный)

Рассчитать соотношение полученных площадей как показатель уровня инновационной активности относительно эталона, предыдущего периода или аналогичного предприятия:

$$Y_{\text{рИИА}} = \frac{S_{\text{эл}i}}{S_{\text{элэт}}}$$

$S_{\text{эл}i}$ – площадь эллипса, рассчитанная для i -того объекта сравнения

$S_{\text{элэт}}$ – площадь эллипса для эталонного объекта

Рассмотрим пример применения алгоритма для трёх условных предприятий

Пример

Таблица 1

Результаты оценки показателей по трём предприятиям

Показатель	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
PVI _{ср}	1,21	1,45	1,33
Кинт ср	0,55	0,6	0,4
VЭ	0,2	0,3	0,17
Лин	0,06	0,1	0,12
УдПр	0,18	0,22	0,25
Кис	0,3	0,15	0,07
Косн	0,15	0,25	0,3
Кпр	0,4	0,6	0,35
Кир	0,1	0,13	0,2

Таблица 2

Расчёт нормированных значений

Показатель	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
PVI _{ср}	0,83	1	0,92
Кинт ср	0,92	1	0,67
VЭ	0,67	1	0,57
Лин	0,5	0,83	1
Пнак/Зон	0,72	0,88	1
Кис	1	0,5	0,23
Косн	0,5	0,83	1
Кпр	0,67	1	0,58
Кир	0,5	0,65	1

Расчёт интегральных критериев:

Показатели обеспеченности предприятия ресурсами для инновационной деятельности:

$$\text{Пр1: } \text{Кобесп}_1 = (0,83+0,92+0,67+0,5)/4 = 0,73$$

$$\text{Пр2: } \text{Кобесп}_2 = (1+1+1+0,83)/4 = 0,96$$

$$\text{Пр3: } \text{Кобесп}_3 = (0,92+0,67+0,57+1)/4 = 0,79$$

Показатели эффективности инновационной деятельности:

$$\text{Пр1: } \text{Кэф}_1 = (0,72+1+0,5+0,67+0,5)/5 = 0,68$$

$$\text{Пр2: } \text{Кэф}_2 = (0,88+0,5+0,83+1+0,65)/5 = 0,77$$

$$\text{Пр3: } \text{Кэф}_3 = (1+0,23+1+0,58+1)/5 = 0,76$$

$$\text{Спр1} = \pi * 0,73 * 0,68 = 1,56$$

$$\text{Спр2} = \pi * 0,96 * 0,77 = 2,32$$

$$\text{Спр3} = \pi * 0,79 * 0,76 = 1,89$$

Отразим полученные фигуры на графике:

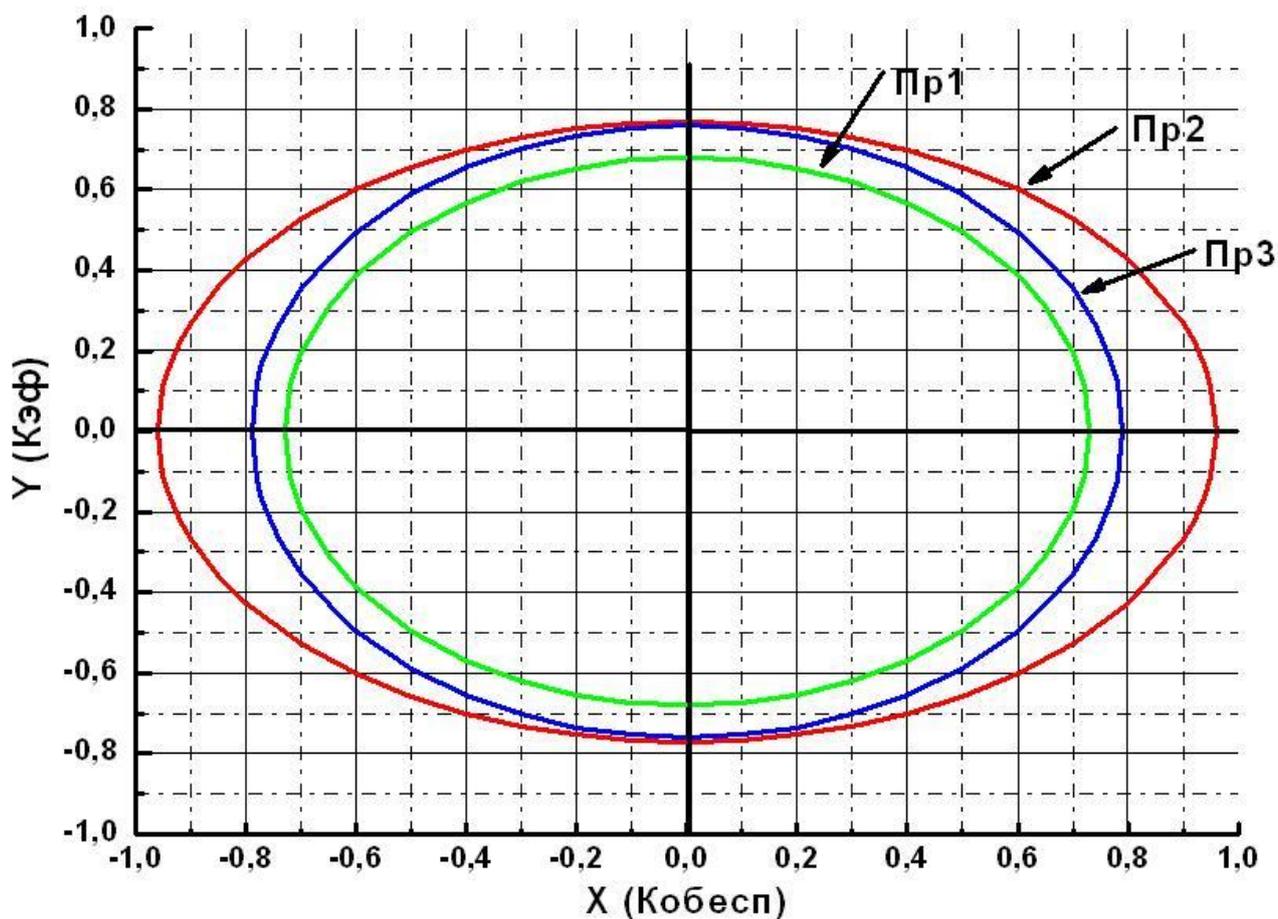


Рис.1. Инновационная активность предприятий

Заключение

Проведённый анализ показал многообразие подходов к оценке инновационной активности и формированию комплексной системы показателей. Наибольшее распространение получили формальный, ресурсный и результативный подходы; в то же время развиваются подходы с применением матричных моделей, подходы, рассматривающие организацию как открытую конкурентную систему, также динамические подходы с использованием временных рядов и инновационного мультипликатора. В продолжение статьи рассмотрены основные типы показателей инновационной активности и их классификации, а также выявлены достоинства и недостатки применения объёмных, структурных, качественных показателей. Выявлены особенности стратегической оценки инновационной активности, которая связана с анализом стратегической обоснованности инновационных проектов и может характеризоваться показателями внешней конкурентной среды и позиций предприятия в ней; также она дополняется анализом инновационных возможностей и жизненного цикла инноваций.

Инновационная активность позволяет оценить характер инновационной деятельности предприятия, являясь одной из её важнейших компонент; она во многом определяет качество экономического роста системы. Поэтому оценка инновационной активности предприятия должна быть направлена на выявление интенсивности и результативности работы на всём спектре инновационных изменений, включая создание новых товаров и внедрение новых услуг, применение новых технологий и ресурсов, формирование новых организационных структур, освоение новых механизмов финансирования и каналов сбыта.

В завершение статьи предложена система показателей и алгоритм интегральной сравнительной оценки инновационной активности предприятий. В основе оценки расчёт критериев обеспеченности предприятия ресурсами для инновационной деятельности и эффективности инновационной деятельности за предшествующие периоды, что позволяет учесть как потенциал внедрения инноваций и степень работы с ним, так и опыт предприятия в этой области. Расчёт интегрального показателя сопровождается графической визуализацией – построением эллипсов инновационной активности.

Список литературы

1. Козлов К., Соколов Д., Юдаева К. Инновационная активность российских предприятий. Москва, 2004. Серия «Рабочие материалы», московский центр Карнеги
2. Новожилов М.Л. Теория и методология формирования модели повышения инновационной активности промышленных компаний: монография. – СПб.: СПбГИЭУ. 2007. – 141 с.
3. Навоева О.В. Механизм повышения инновационной активности организации. – Магадан: Кордис, 2010. – 135 с.
4. Балашов А.И. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста. – СПб.: Издательство Политехнического университета, 2010. – 206 с.
5. Михайлов К.В. Организация управления риском и инновациями в стратегии предприятия. Сборник трудов на тему «Актуальные проблемы развития экономики современной России». – Москва: МИПК, 2004.
6. Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1989. – 358 с.
7. Гунин В.Н. Инновационная активность предприятий: сущность, содержание, формы: Монография – М.: ГУУ, 2000. – 103 с.
8. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент, 2006. СПб. издательство «Питер». – 384 с.
9. Альгина М.В., Боднар В.А. Формирование механизма активизации инновационной активности предприятий промышленного комплекса. – Монография. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2010. – 201 с.

СОВРЕМЕННЫЙ ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОЛОГА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ К ВОЛОНТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДЕ ТОМСКЕ

Игнатьева А.В.

Национальный исследовательский Томский государственный университет, г.Томск

Современное состояние экономики, экологии и политики во всем мире требует кардинальных и незамедлительных изменений. Современному миру, чтобы не быть разрушенным, необходимо изменение, принесение новых идей и самоотверженности. В данной работе я бы хотела рассмотреть путь, по которому можно воспитывать достойных и ответственных профессионалов своего дела, которые самоотверженно могли бы стать тем необходимым влиянием в наш мир, чтобы изменить его к лучшему.

Связь менеджмента и экологии вполне ярко прослеживается. Эколог на предприятии, к примеру, должен направлять и координировать работу и план, выполняемый сотрудниками так, чтобы это не оказало губительного влияния на окружающую среду, на здоровье сотрудников. Профессия эколога непосредственно связана со связями и общением с другими людьми, представителями самых разных профессий. Поэтому, в работе будет уделено внимание тем качествам, которыми должен обладать эколог и менеджер, для достижения профессионализма, успеха и реализации амбиций. Также будут рассмотрены качества, объединяющие эти достаточно близкие по своей сути профессии.

Поэтому, целью этой работы ставится найти и рассмотреть способ получения и развития тех необходимых личностных качеств будущего профессионала, которые помогут ему занять достойное место в системе экологического менеджмента.

Для достижения поставленной цели ставятся задачи:

- Изучить понятие «экологический менеджмент» и его значение в развитии современного мира;
- Перечислить основные личностные качества менеджера, необходимые для достижения профессионального успеха;
- Перечислить основные личностные качества эколога, необходимые для достижения профессионального успеха;
- Выявить сходства и различия в перечисленных качествах эколога и менеджера;
- Рассмотреть способ по воспитанию в будущем специалиста в системе экологического менеджмента сходных качеств рассматриваемых профессий.

Актуальность данной работы высока, потому что современная экономика требует на рынке труда активных, амбициозных, инициативных и ответственных сотрудников, которые бы не боялись брать на себя ответственность за других людей, умели управлять и видеть ошибки, которые необходимо устранить. Именно поэтому будет затронута такая молодая система управления на предприятии как экологический менеджмент.

Четкого определения понятия «экологический менеджмент» нет, но многие авторы трактуют его как «экологически осознанное управление предприятием». Например, по определению Е. И. Хабаровой «экологический менеджмент – управление, заблаговременно предусматривающее формирование экологически безопасного производственно-территориального комплекса и обеспечивающее оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями на протяжении всего жизненного цикла как самого этого комплекса, так и производимой им продукции». Наиболее полное определение дает ученый Г. С. Ферару: экологический менеджмент (экологизация менеджмента) – инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экоэффективности и экосправедливости». Исходя из перечисленных выше определений, можно сделать вывод, что для реализации себя как менеджера в экологии, человеку необходимо обладать достаточно большим перечнем качеств и навыков, которые при желании можно воспитать в себе. Перечислим основные личностные качества, необходимые будущему специалисту в сфере менеджмента, которые указывает большинство психологов:

- Требовательность, т. е. способность предъявлять адекватные требования в зависимости от особенностей ситуации;
- Склонность к организаторской деятельности;
- Стремление к успеху, решительность;
- Добросовестность;
- Открытость;
- Общительность;
- Дружественное отношение к организации;
- Уверенная манера держать себя;
- Смелость в принятии ответственных решений;
- Свободное признание допущенных ошибок;
- Ораторский талант;
- Инициативность;
- Последовательность в действиях.

Также перечислим основные личностные качества, необходимые будущему специалисту в сфере экологии:

- Гражданская смелость;
- Внутренняя дисциплина;
- Стрессоустойчивость;
- Ответственность;
- Аккуратность;
- Аналитический склад ума;
- Способность к научному творчеству;
- Умение работать в команде;
- Самостоятельность;
- Порядочность;
- Работоспособность;
- Ораторские способности.

В студенческие годы можно направить еще не сформированную личность в верное русло, по которому студент будет идти и приобретать то, что пригодится ему в будущем, найдет свое призвание. Студент должен понять, правильный ли выбрал он путь и, возможно, будет не поздно свернуть с него. Именно в этом могут помочь различные экологические центры, кружки, организации. Одним из таких центров является экологический центр «Стриж» в городе Томске. Данный центр работает по самым различным направлениям:

- Работа со школьниками;
- Проведение тренингов, открытых уроков по вопросам экологии и проблем Томской области;
- Проведение различных экологических акций, мероприятий;
- Проведение экспедиций, полевых исследований;
- Организация экологических кружков для школьников;
- Привлечение к работе в центре волонтеров из числа студентов самых различных факультетов;
- Проведение для студентов семинаров, посвященных экологическим проблемам в регионе и т.д.

В любом из этих мероприятий волонтер может принять участие и понять, интересно ему это или нет. Через определенный промежуток времени студент накапливает определенные представления о самом себе и уже может определиться в том, где он сможет реализовать себя, а где нет. В таблице 1 представлен путь, которые прошли некоторые участники экологического центра, от волонтера до управленца в экологических организациях.

Таблица 1

Схема становления будущего специалиста через получение волонтерского опыта.



Например, участвовали в работе центра начальник отдела охраны особо охраняемых природных территорий ОГБУ «Облкомприрода» в г. Томске Мурзаханов Евгений Булатович, начальник клуба «Центр защиты леса» Казак Роман и др. В целом, такой опыт дает будущему специалисту достаточно много знаний. По своему личному опыту, в качестве волонтера на протяжении трех лет, могу отметить, что данные мероприятия помогают развить в себе коммуникативные способности, ответственность, любознательность, активность.

Список литературы

1. Менеджмент в России и за рубежом, №3. – М.: 2000.
2. Г. С. Ферару «Экологический менеджмент: учебн. пособие». 2-е издание, доп. и перераб. – М.: Юпитер, 2006. – 336 с.
3. zsj.ru- Информационный портал «ZeStudentJournal».
4. <http://strizh.tsu.ru/ru/> - сайт экологического центра «Стриж».

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Кустов А.А.¹, Грязнов В.В.²

¹Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, г.Уфа
²Самарский государственный технический университет, г.Самара

Отрасль строительства, как объект маркетинговой деятельности, имеет ряд особенностей, которые определяются производственным процессом. При этом маркетинг может обеспечить устойчивое развитие предприятия охватывая два аспекта деятельности: организационный и экономический [1].

В отличие от маркетинга в других отраслях, маркетинг в строительстве, в первую очередь нацелен на представление интересов потребителя внутри строительной организации. Например, на этапе стратегического или бизнес планирования. Внешний маркетинг строительной организации второстепенен, т.к. потребность в жилище, дорогах, других результатах строительной деятельности не вызывает сомнения. Спрос на продукцию строительной деятельности более зависим от макроэкономической конъюнктуры. Поэтому маркетинг в строительстве имеет особенность применения как стратегический и производственный инструмент.

Продуктом маркетинговой деятельности на предприятии является, в том числе, бизнес план, поиск путей снижения издержек, качественный сбор информации и др.

Рассмотрим некоторые особенности маркетинга в строительстве на примере ОАО «Уфастроймех».

При анализе деятельности ОАО «Уфастроймех» было выяснено, что поиск резервов увеличения прибыли, и роста рентабельности деятельности являются одной из основных задач. Основными источниками резервов повышения прибыли, и рентабельности продаж является увеличение объема реализации продукции (работ, услуг) до уровня превышающего точку безубыточности при одновременном снижении уровня постоянных затрат. Кроме того одной из причин высокой себестоимости проводимых строительно-монтажных работ явилось низкое качество их проведения, что привело к необходимости исправления брака за счет предприятия. Поставленные задачи и имеющиеся проблемы на предприятии позволили сделать вывод о необходимости внедрения системы управления затратами.

На Рисунке 1 представлена принципиальная схема непрерывного управления себестоимостью.

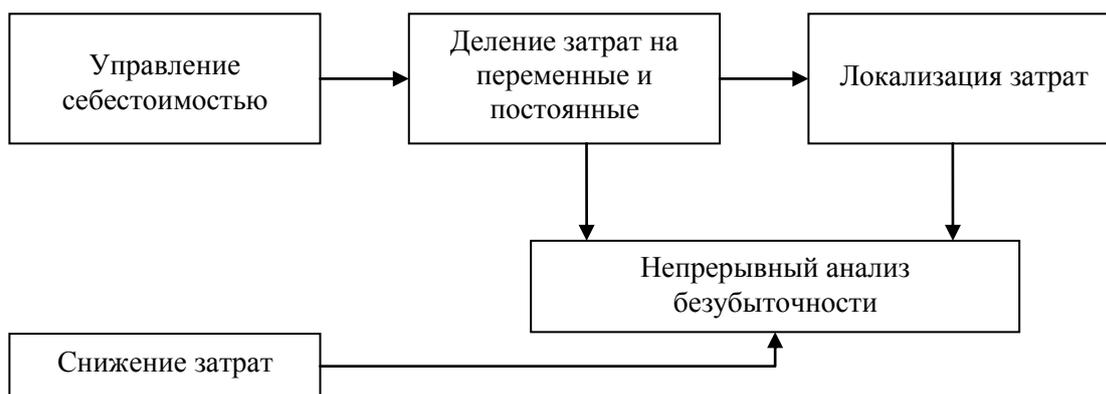


Рис.1. Принципиальная схема управления себестоимостью продукции на предприятии

На анализируемом предприятии деление затрат на постоянные и переменные не производится, и как следствие не ведется анализ взаимосвязи между объемом производства, затратами и прибылью.

На Рисунке 2 представлен вариант реализации системы непрерывного анализа и планирования затрат.

Существенной частью этой системы является совместный анализ двух дополнительных факторов: производственных возможностей предприятия (внутренний фактор) и цен и потребностей рынка (внешний фактор).

На анализируемом предприятии прогнозные значения о себестоимости производства отражаются в виде плановых калькуляционных отчетов и смет на производство строительно-монтажных работ, а калькуляции по

фактическим данным не составляются и, следовательно, не производится «план-факт» анализ себестоимости продукции по ее видам.



Рис.2. Система непрерывного анализа и планирования

Анализ эффективности строительно-монтажных работ ОАО «Уфастроймех» в разрезе основных видов показал, что наименее рентабельными являются работы по укладке тротуарной плитки. Основной причиной является высокая стоимость самой плитки в составе работ по причине того, что большинство поставщиков этого материала являются дилерами, а не производителями.

Отказываться от работ по укладке тротуарной плитки также не представляется целесообразным по причине того, что с одной стороны спрос на данную услугу в г. Уфе растет в связи с возросшими объемами работ по благоустройству города, а с другой стороны большинство заказчиков заинтересованы в получении всего комплекса услуг по благоустройству дорог и тротуаров и отказ от предоставления этих работ повлечет за собой потерю части заказов и на другие виды работ.

В данной ситуации повысить эффективность строительно-монтажных работ предприятия ОАО «Уфастроймех» предлагается за счет внедрения на предприятии собственного производства тротуарной плитки.

Суть проекта: производство и продажа тротуарной плитки (брусчатки искусственной) методом вибролитья как для укладки ее собственными силами так и для продажи.

Цель проекта: получение дополнительной прибыли.

Анализ рынка Уфы по производству и продаже тротуарной плитки, в число которых входит 5 компаний, относящихся к производству тротуарной плитки, 3 из которых занимаются дилерскими и дистрибьюторскими продажами и 2-производством не только тротуарной плитки, но и других строительных материалов. Соответственно эти компании не представят сильной конкуренции, так как в большинстве своем не являются производителями и не специализируются на производстве тротуарной плитки.

В настоящее время обустройство прилегающей территории входит в обязательное условие комфортного существования, как в городской среде, так и на собственном загородном участке. Немаловажная роль в этом отводится мощению дорожек и подъездных путей для автотранспорта, для чего необходим материал, который сочетал бы в себе надежность, долговечность и ремонтпригодность. В качестве такого материала большое

распространение получила тротуарная плитка (брусчатка искусственная).

Описание продукта: Тротуарная плитка, наряду с экологической чистотой и прочностью, обладает особой декоративной и архитектурной выразительностью-многообразие плитки со строгой и фигурной геометрией форм, различными лицевыми поверхностями и цветовыми решениями, позволяют создавать не только надежные, но и разнообразные оформления территорий, как в цветовом, так и в фигурном исполнении.

Преимущества тротуарной плитки, изготовленной методом вибролитья:

1. Производство методом вибролитья получается очень привлекательная тротуарная плитка с гладкой блестящей поверхностью, высокими характеристиками морозостойкости (350 циклов) и прочности (М450-М600).

2. Ассортимент зависит только от ассортимента имеющихся форм. Очень гибкое производство, есть возможность быстрого перехода на новый вид изделий без особых затрат.

3. За счет использования специальных модификаторов и добавок можно увеличить прочность изделия.

Предварительная проработка проекта:

1. Постановка цели:

Цель – проанализировать перспективность данной идеи и разработать концепцию развития бизнеса.

2. Основные предположения и допущения.

На этапе проведения предварительного исследования будут приниматься во внимание основные налоги и инфляционные эффекты.

3. Предварительные расчеты. Производство тротуарной плитки:

3.1. Помещение.

Для производства тротуарной плитки ОАО «Уфастроймех» будет достаточно 100 кв. отапливаемых метров за городом или в промзоне. Удовольствие дорогое, но производить тротуарную плитку на улице и в мороз у организации не получится, поэтому потребуется 20-30 тыс. руб. ежемесячно за аренду плюс 3-4 тыс. руб. за электроэнергию.

3.2. Лицензирование и сертификация. Производить и продавать тротуарную плитку можно без лицензии, и обязательной сертификации тротуарная плитка не подлежит. И так, сертификация тротуарной плитки-это добровольная процедура. Желательно оформить сертификат соответствия на элементы мощения (брусчатку искусственную), а так же санитарно-эпидемиологическое заключение. Для продажи готовой продукции потребуется оформить санитарно-эпидемиологическое заключение.

3.3. Оборудование. Никакое технологическое производство не может обходиться без специального оборудования. Перечислим всё необходимое оборудование для производства тротуарной плитки: 1. Бетономеситель (250 л.); 2. Вибростол формовочный СВ-1400; 3. Вибростол распалубочный (с набором рамок для выбивки); 4. Вибросито ВС-1; 5. Пластмассовые формы для заливки; 6. Весы (напольные электронные, бытовые); Также необходимо оборудование и приспособления общего назначения: 1. Трансформатор (380В/42В); 2. Гидравлическая тележка; 3. Тачки, мастерки, лопаты и т.п.

Общая стоимость всего оборудования для производства тротуарной плитки колеблется от 130 тыс. руб. до 260 тыс. руб. (всё зависит от марки, мощности, технологичности и т.д.)

3.4. Персонал. Для обслуживания всего оборудования с производительностью в день 65 кв.м. достаточно двух или трёх человек (мужчин). Никаких специальных навыков и знаний для производства тротуарной плитки от персонала не требуется. Всему технологическому процессу рабочих можно обучить за один день.

3.5. Себестоимость единицы выпускаемой тротуарной плитки.

Для того, чтобы посчитать себестоимость тротуарной плитки, необходимо вычислить себестоимость одного куба бетона. Из одного куба выходит 16 кв. м. тротуарной плитки (толщиной 60 мм). Далее необходимо просчитать затраты на электроэнергию, заработную плату рабочих, аренду помещения и т.д. Из подсчета всех затрат выводится себестоимость 1 кв. м. тротуарной плитки.

Итак, заложив в план все затраты на новое производство, на начальном этапе необходимо продумать начальные вложения на производственное оборудование, на оплату труда работников, на необходимые производственные площади (арендованные), на приобретение сырья, материалов и комплектующих.

В таблице 1 представлены расходы, зависящие от места географического расположения производственного цеха.

Таблица 1

Расходы на содержание производственного помещения

Расходы	Сумма, руб.
Стоимость фасованного цемента М500Д0 за 1 тонну, с доставкой	3 600
Стоимость 1 тонны гранитного отсева фракция 0-5 с доставкой	700
Пластифицирующая добавка 1 кг. (с-3 или Реламикс)	37
Пигмент 1 кг (средняя цена)	55
Зарплата 1 работника в месяц (оператор бетоносмесителя, формовщик-бетонщик)	9 600
Зарплата мастера - технолога смены в месяц	13 500
Зарплата контролера-кладовщика	8 500
Аренда помещения	25 000
Стоимость электроэнергии, за 1КВт	1,91
Стоимость отопления за месяц	8 750
Прочие коммунальные платежи, мес.	4 000
Прочие расходы, мес.	2 000

В Табл.2 приведены основные параметры производства тротуарной плитки в ОАО «Уфастроймех».

Таблица 2

Определим основные параметры производства тротуарной плитки

Параметр производства	Значения
Вид изделия	Тротуарная плитка «квадрат» (серая, красная, коричневая)
Габариты, мм.	300x300x60 мм
Вес 1 кв.м. готовых изделий, кг	12,4
Производительность, квадратных метров, в день	65 кв. м.
Количество рабочих дней в месяц	26 дней
Рыночная (отпускная) цена, руб./кв. м.	380 руб.
Количество производственных рабочих	2
Количество мастеров	1
Кладовщик-приемщик	1
Расход электричества в день, КВт	68,6

Определим необходимые капитальные вложения для открытия производства тротуарной плитки (Табл.3).

Таблица 3

Начальные капитальные вложения для открытия производства тротуарной плитки

№	Наименование	Цена, руб.	Количество	Итого, руб.	Амортизация за год	
					%	руб.
1.	Технология вибролитья с обучением	32 000	1	32 000	-	-
2	Вибростол формовочный СВ-1400	19 500	1	19 500	10	1 950
3.	Вибростолраспалубочный (с набором рамок для выбивки)	13 450	1	13 450	10	1 345
4.	Вибросито ВС-1	12 000	1	12 000	10	1 200

5.	Формы для заливки	1 000	65	65 000	10	6 500
6.	Весы напольные электронные до 150 кг.	12 400	1	12 400	10	1 240
7.	Весы бытовые настольные до 5 кг	3 000	1	3 000	10	300
8.	Бетономеситель 250 л.	27 800	1	27 800	10	2 780
9.	Трансформатор ТСЗИ	3 990	1	3 990	10	399
10.	Гидравлическая тележка	6 600	1	6 600	10	660
11.	Стеллажи	600	60	36 000	10	3 600
12.	Прочие вспомогательные инструменты (тачки, мастерки, лопаты)			10 500	10	1 050
	ИТОГО			242 240		21 024

Стоимость материалов, необходимых для производства 1 кв. м. тротуарной плитки приведена в таблице 4.

В первую очередь, необходимо определить, насколько целесообразно заниматься такой деятельностью. Какие денежные средства придется вложить, на какой доход можно рассчитывать и когда наступит срок окупаемости вложений.

Таблица 4

Стоимость материалов, необходимых для производства 1 кв. м. тротуарной плитки

Наименование	Кол-во на 1 кв. м. плитки	Цена	Сумма
Цемент М500Д0, кг.	17	3,60	61,20
Гранитный отсев фракция 0-5, кг	53	0,70	37,10
Пластифицирующая добавка, кг	0,4	37,00	14,80
Пигмент (краситель), кг	0,2	55,00	11,00
Итого			124,1

Для ответа на поставленные вопросы был проведен анализ инвестиционного проекта в программе ProjectExpert.

Были получены следующие результаты

Период окупаемости, РВ (Paybackperiod)-это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Обязательное условие реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта. В нашем примере период окупаемости равен 2 месяцам. Это означает, что начальные инвестиции в проект окупятся в течение 2 месяцев.

Дисконтированный период окупаемости, DPB (Discountedpaybackperiod) рассчитывается аналогично РВ, однако, в этом случае чистый денежный поток дисконтируется. Этот показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости.

Средняя норма рентабельности, ARR (Averagerateofreturn) представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализациями и величиной начальных инвестиций. ARR=1066,08% Показатель ARR интерпретируется как средний годовой доход, который можно получить от реализации проекта.

Чистый приведенный доход, NPV (Netpresentvalue). Показатель NPV представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным. NPV=11 606 тыс. руб.

Индекс прибыльности, PI (Profitabilityindex). Показатель PI демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше 1. Индекс прибыльности, PI=35,9%.

Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internalrateofreturn).

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании. IRR (Internalrateofreturn),=10 000%

Таким образом, полученные результаты позволяют сделать вывод о прибыльности рассматриваемого проекта: NPV>0 (проект признается эффективным), PI>1 (соблюдение данного условия подтверждает тот факт, что проект следует принять).

В связи с реализацией данного мероприятия ОАО «Уфастроймех» за 5 лет дополнительно получит 11605 699 руб. чистой дисконтированной стоимости.

Показатель внутренней нормы прибыли IRR также достаточно высок и превышает стоимость капитала (стоимость всех его финансовых источников). Значение данного показателя подтверждает привлекательность инвестиционного проекта.

Таким образом, производство тротуарной плитки является привлекательным инвестиционным проектом, что наглядно показывает организационный и экономический аспект влияния маркетинга на работу предприятия. Так же результаты исследования показали особенность маркетинга в строительстве, как внутрифирменной деятельности.

Список литературы

1. Кислицкий М.М. Управление развитием экономической системы социальной сферы (монография) / М.М. Кислицкий, Ю.Р. Лутфуллин, И.Т. Фазлаев – Челябинск : УралГУФК, 2013, – 128 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В СОВРЕМЕННОМ РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Кувшинова А.А.

ГНУ Белгородский НИИСХ Россельхозакадемии, г.Белгород

Белгородская область отличается от многих регионов России высоким научно-производственным и инновационным потенциалом. Научные исследования и научно-технические разработки ведут около 70 организаций, научно-исследовательских учреждений и конструкторских бюро, в которых работают более 100 докторов и 2000 кандидатов наук. Однако в настоящее время практически отсутствует системное взаимодействие и координация между действующими объектами инновационной структуры по вопросам коммерциализации научных разработок, не создана прозрачная информационная среда, отражающая инновационный потенциал различных регионов и округа в целом (Инновационные процессы...,2009).

Среди инновационных комплексов находится ГНУ Белгородский НИИСХ Россельхозакадемии. Белгородский НИИСХ проводит долговременные стационарные опыты по фундаментальным и приоритетным прикладным направлениям исследований в области разработки адаптивно-ландшафтных систем земледелия, совершенствования ресурсоэнергоёмких, экологически безопасных и экономически оправданных технологий возделывания основных сельскохозяйственных культур, сохранения и расширенного воспроизводства почвенного плодородия, изучения адаптивных реакций почвозащитных культур на склоновых агроландшафтах. (Тютюнов, 2002).

В области использования генетических ресурсов растений Белгородский НИИСХ проводит работы по селекции озимой пшеницы и кукурузы и в настоящее время является оригинатором двух гибридов кукурузы, трёх сортов озимой пшеницы и одного сорта ячменя (Воронин, 2010).

Процессом реализации семенной продукции занимается главный семеновод. Отсутствие маркетингового отдела в институте обуславливает несовершенство системы маркетинговой информации. Большую часть семян закупают постоянные клиенты (фермерские хозяйства), которые уже давно проверили и оценили инновационную продукцию института в производстве. Однако цены на семена достаточно высоки по сравнению с другими производителями. Но это объясняется их высоким качеством (элитные семена, суперэлита). С другой стороны, специфика деятельности института такова, что специалистам организации сложно отслеживать ценовые пределы на рынке семян и быстро реагировать на их изменения. Таким образом, определённая часть семян остаётся невостребованной. В 2013 году остались не востребованы 140 т семян кукурузы, 175 т семян ярового пивоваренного ячменя.

В Табл. 1 приведены данные по реализации семенной продукции в ГНУ Белгородском НИИСХ в 2013 году.

Реализация семян в ГНУ Белгородский НИИСХ в 2013 году.

Виды семян	Цена за кг, руб.	Количество, тонны	Выручка, руб.
Семена люпина	21,4	61,00	1305756,71
Семена пивоваренного ярового ячменя	13,3	47,90	637636,09
Семена кукурузы	24,7	35,31	873531,48
Семена озимой мягкой пшеницы	13,2	155,20	2051054,55

Для совершенствования управления инновационной деятельностью в производстве семенной продукции можно предложить следующие направления:

1. Активное внедрение новых сортов зерновых культур.
2. Оптимизация структуры посевных площадей.

3. Создание службы маркетинга, основной задачей которой будет анализ производственной деятельности инновационно-производственного комплекса, организация производственных процессов, активная реализация продукции.

Перечень работ, который должна проводить служба маркетинга:

1. Проведение маркетингового анализа деятельности инновационно-производственного комплекса.
2. Выполнение работы по организации сбыта продукции, определения порядка взаиморасчётов.
3. Определение условий, методов хранения и транспортировки продукции, анализ причин потерь готовой продукции на различных этапах её хранения и транспортировки.
4. Изучение конъюнктуры рынка зерна и определение номенклатуры выпускаемой продукции, поиск потребителей и поставщиков, заключение договоров на поставку продукции.
5. Проведение анализа потребительского спроса по объёму поставок продукции, её качеству, ассортименту, динамике цен и ценовой конъюнктуре.
6. Изучение эффективности действующих форм реализации продукции.
7. Непосредственное участие в текущем и перспективном планировании и организации работ на последующий период и на основании анализа – выдача рекомендаций для рационализации производства или его последующей реорганизации.

На первоначальном этапе руководство службой маркетинга возложить на главного экономиста с распределением некоторых функций маркетинга главным специалистам, по своим направлениям, в том числе главному семеноводу, с доработкой должностных инструкций.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. ГНУ Белгородский НИИСХ Россельхозакадемии – инновационно-производственный комплекс, специализирующийся на создании новых сортов зерновых культур.
2. В структуре прибыли от реализации основная доля принадлежит семенам мягкой озимой пшеницы. В 2013 году она составила 2,1 млн рублей.
3. Сельскохозяйственное производство в инновационно-производственном комплексе убыточно.
4. Негативными моментами в системе развития инновационно-производственного комплекса в современном растениеводстве являются:

- отсутствие службы маркетинга – в хозяйстве в течение многих лет подряд не меняется структура товарной продукции (не изучаются рынки спроса и сбыта);
- высокая степень износа сельскохозяйственных машин, оборудования и инвентаря, слабый контроль за сохранностью семенной продукции;

На основе сделанных выводов можно предложить следующий ряд мероприятий по совершенствованию управления отраслью растениеводства:

1. Введение службы маркетинга.
2. Внедрение новых сортов зерновых культур наиболее рентабельных (менее трудозатратных, более

урожайных и более востребованных на рынке).

3. Оптимизация структуры посевных площадей под зерновые культуры, с целью исключения или уменьшения посевов трудозатратных и нерентабельных культур.

4. Разрабатывать пооперационные технологические карты на основе нормативного метода планирования, таблицы для графических моделей планирования технологических операций и т. д.

Предлагаемые мероприятия по усовершенствованию системы маркетингового управления в современном инновационно-производственном комплексе позволят повысить эффективность зернового производства, но, что особенно важно по сравнению с другими факторами, влияющими на увеличение выхода продукции с единицы площади, почти не требуют дополнительных затрат.

Список литературы

1. Воронин, А.Н. Основные итоги научно-исследовательской работы в Белгородском НИИСХ Россельхозакадемии / А.Н. Воронин // Управление производственным процессом в агротехнологиях 21 века: реальность и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 35-летию Белгородского научно-исследовательского института сельского хозяйства. 15 – 16 июля 2010 г. – 2010. – С.9 – 11.
2. Инновационные процессы в Белгородском регионе: их содержание, направления, инструменты совершенствования: магистерская диссертация; [Место защиты: ГОУ ВПО БелГУ]. – Белгород. – 2009.
3. Тютюнов, С.И. Белгородский научно-исследовательский институт сельского хозяйства / С.И. Тютюнов // Белгородский агромир. Информационно-аналитический журнал. Спецвыпуск. – 2002 г. – № 3. – С.2 – 4.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СОПОСТАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОВ ЛЕГАЛЬНОЙ И ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

Туаев В.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В данной работе представлена информация об объемах легальной и теневой экономики в России и ведущих странах мира, а также проведен сравнительный анализ. Для анализа взяты следующие страны (помимо РФ): США, Китай, Германия, Франция. Выбор именно этих стран для анализа объясняется тем, что по данным Всемирного банка они входят в пятерку крупнейших экономик мира по объемам ВВП за 2013 год.

Основная информация по объемам легальной теневой экономики в вышеперечисленных странах представлена на основании официальных данных Всемирного Банка, Международного Валютного Фонда, статистической службы Европейского союза Eurostat, а также Федеральной службы государственной статистики. При расчете объемов ВВП данные организации в большинстве случаев используют метод по доходам, а при определении объема теневой экономики - «итальянский метод», а также метод расхождений. Кроме того, Международный Валютный Фонд в процессе анализа теневой экономики часто использует различные монетарные методы. Статистические данные представлены в виде таблиц и графиков для удобства восприятия информации.

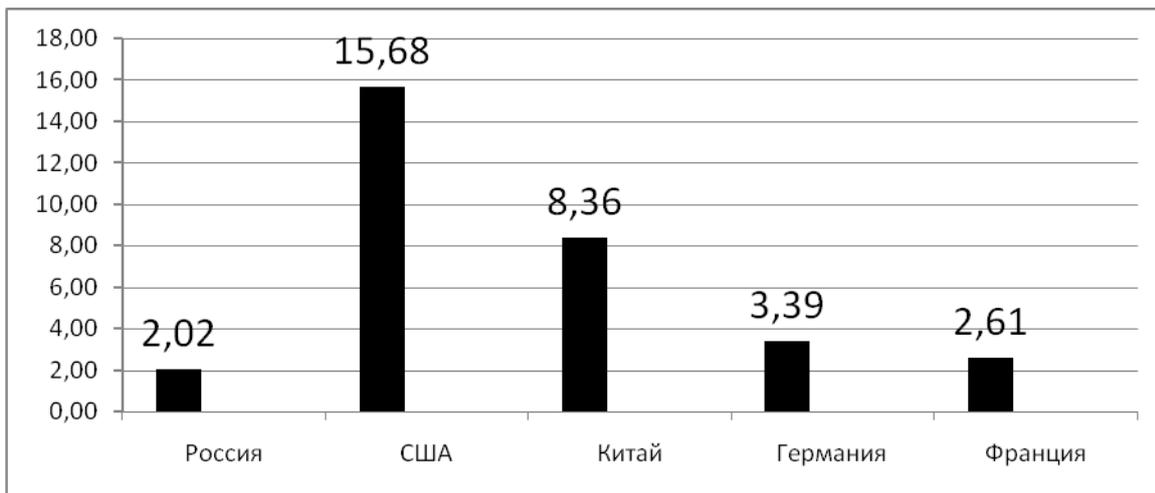


Рис.1. Сравнение объемов ВВП анализируемых стран (в триллионах долларов США)

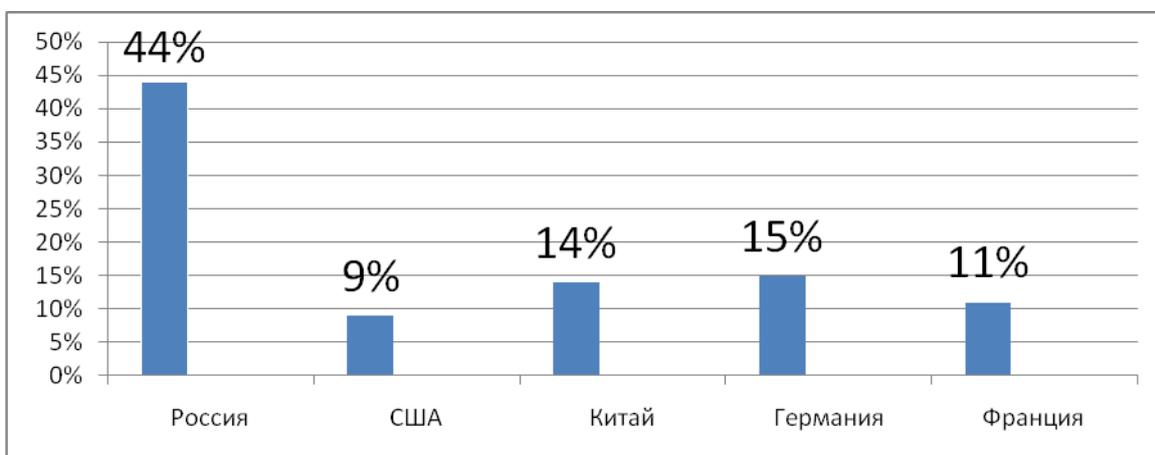


Рис.2. Сравнение объемов теневой экономики в анализируемых странах (в процентах от ВВП)

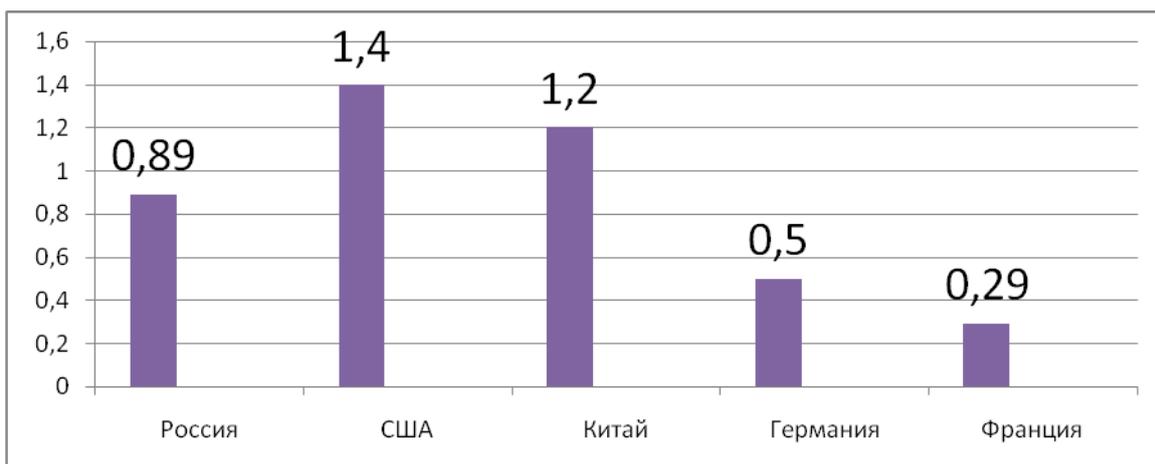


Рис.3. Сравнение объемов теневой экономики в анализируемых странах (в триллионах долларов США)

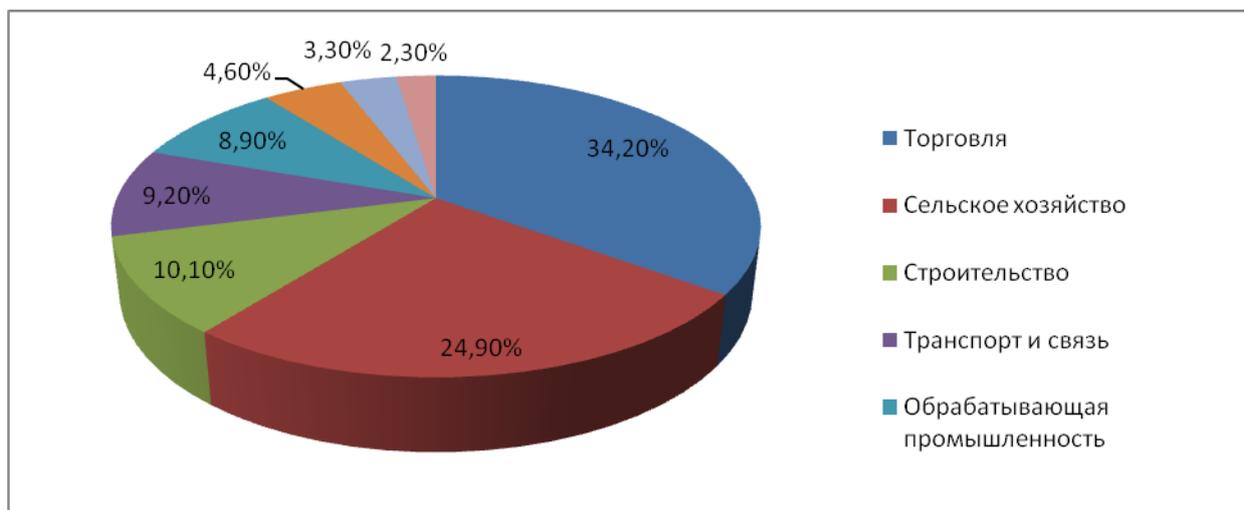


Рис.4. Доля теневого сектора в отраслях российской экономики (по данным Росстата 2013 года)

Таблица 1

Отрасли экономики с наиболее крупной долей теневого сектора

Страна	Отрасль	Объем теневого сектора в отрасли
Россия	Торговля	34,2%
США	Финансовая сфера	46,1%
Китай	Промышленность	30,1%
Германия	Строительство	31,6%
Франция	Строительство	27,3%

Из наиболее развитых стран мира Россия имеет наибольший уровень теневого сектора в процентах от ВВП (44%), а США имеет наименьший (9%). По данному показателю Россия значительно уступает большинству развитых европейских стран (в странах Западной Европы размер теневого сектора не превышает и 20% от ВВП). По абсолютному показателю лидерство в размерах теневого сектора принадлежит США с показателем в \$1,4 триллиона, однако не на много отстает и Китай с показателем в \$1.2 триллиона. Показатель России – \$0,89 триллиона. В последнем измерении следует учитывать тот факт, что ВВП России меньше почти в 7 раз и почти в 4 раза, чем ВВП США и Китая соответственно.

Что касается отдельных отраслей экономики, то наибольшую долю теневого сектора в экономике России имеют торговая, строительная отрасли, а также сельское хозяйство. Высокий уровень нелегальной экономики в первую очередь связан с коррупцией и укрывательством от налогов. К примеру, в торговле огромная часть российских предпринимателей разных масштабов ежегодно занижают данные о выручке своих предприятий и организаций, также часто происходит торговля с рук, которая не учитывается в официальном бухгалтерском учете. В строительстве велика доля «откатов», которые регулярно уплачиваются строительными компаниями за победу в тендерах, за строительство на запрещенной территории и т.д.(к примеру, по данным МВД России, размер «откатов» при строительстве олимпийских объектов в Сочи достигает до 50% от стоимости самого объекта). Кроме того, велик размер нерегистрируемого частного строительства в сельских и пригородных районах. Что касается сельского хозяйства, то одна из причин «тенизации» отрасли в том, что в современном российском законодательстве не развиты нормы, регулирующие куплю-продажу земли сельскохозяйственного назначения, а потому в России плохо развит и соответствующий легальный рынок. Поэтому земельные участки активно продаются на теновом рынке.

На основе рассмотренных статистических показателей, а также причин развития теневого сектора в тех или иных отраслях, можно предложить следующие способы борьбы с теновым сектором:

- 1) Улучшение налогового климата;

- 2) Снижение административного давления на бизнес;
- 3) Защита собственности и личности предпринимателей от посягательств криминальных структур, борьба с коррупцией на всех уровнях государственной власти;
- 4) Помощь в кредитовании малого и среднего бизнеса, государственная поддержка предприятий в период кризисов и рецессий;
- 5) Совершенство законодательства, а также финансово-экономических, политических и правовых институтов;
- 6) Снижение бюрократических барьеров, а также повышение прозрачности процедуры регистрации новых фирм и организаций.

Список литературы

1. Международное консалтинговое агентство А. Т. Kearney: www.atkearney.com
2. Официальный сайт Европейского статистического агентства Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru
4. Официальный сайт Всемирного Банка: www.worldbank.com
5. Официальный сайт Международного Валютного Фонда: www.imf.org

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Базык Е.Ф.

Академия маркетинга и социально информационных технологий –ИМСИТ, г.Краснодар

В практической деятельности часто слышим и употребляем слова «работать как одна команда», «тянуть вместе», «особый корпоративный дух» и многие другие, которые характеризуют, прежде всего, сплоченный эффективный коллектив единомышленников. Но всегда ли это так?

Каждый, кто когда-либо работал в организации, или является членом какой-либо группы, знает, что независимо от размера организации, ее целей, действительность редко соответствует желаемому. И когда говорят об «одинаковых убеждениях» часто преувеличивают, выдавая желаемое за действительное.

В каждой организации имеются отдельные лица или группы, соревнующиеся между собой за влияние или ресурсы (например, в студенческой группе – за влияние и авторитет среди товарищей по учебе, за внимание преподавателя и его личное расположение).

На производстве среди работников имеет место несогласие точек зрения, как по производственным вопросам, так и в межличностных отношениях, желание добиться своего любым способом, даже в ущерб интересам других. Имеются различия во мнениях, ценностях, конфликты за первенство и цели.

Есть группы, которые оказывают давление или лоббируют свои интересы, есть конкуренты и соперники, столкновение личностей и договор союзников. Все эти группы и личности есть в одной организации и должны каким-то образом сосуществовать, а руководитель должен обеспечить именно с этими людьми достижение целей организации.

Взгляд на организацию как единый организм не соответствует действительности, так как время от времени интересы отдельных лиц и групп расходятся. Руководитель должен относиться к этому аналитически и управлять ситуацией эффективно, потому что взаимоотношения являются основной зависимостью между людьми на работе: отдельные лица или группы зависят от организации с точки зрения реализации своих личных целей, а организация обязана этим людям своим существованием.

Отсюда задача руководителя – построить взаимоотношения эффективно, а значит, минимизировать отрицательное влияние конфликтов, предотвращать их негативное развитие.

Почему проблема конфликта – одна из самых важных проблем менеджмента, руководителя?

Потому что конфликт распространяет свое влияние на взаимоотношения, жертвой конфликта являются отношения между людьми. Практически во всех, будь то промышленные, торговые или обсуживающие организации, непризнанные и неразрешенные противоречия (конфликты) могут привести к атмосфере ненадежности и неопределенности, где конфликт выражается через недовольство. Диагностика – это важное качество хорошего руководителя, какой бы уровень управления он ни занимал в организации. Конфликт, как пожар, легче предупредить, чем затушить.

Конфликт (от латинского «столкновение»):

– это столкновение противоположных интересов (целей, позиций, мнений, взглядов и др.) на почве соперничества;

– это отсутствие взаимопонимания по различным вопросам, связанное с острыми эмоциональными переживаниями.

– это отсутствие согласия между двумя сторонами или более, которые могут быть конкретными лицами или группами. Каждая сторона делает все, чтобы принята была ее точка зрения или цель, и мешает другой стороне делать то же самое.

Когда люди думают о конфликте, они чаще всего ассоциируют его с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью. В результате бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что его необходимо по возможности избегать и немедленно решать, как только он возникает. Такое отношение четко прослеживается в трудах авторов школы научного управления и «человеческих отношений».

Современная точка зрения заключается в том, что даже в организациях с эффективным управлением некоторые конфликты не только возможны, но даже желательны. Конечно, конфликты не всегда имеют положительный характер. В некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей отдельной личности и достижению целей организации в целом. Например, человек, который на заседании комитета спорит только потому, что спорить он не может, вероятно, снизит степень удовлетворения потребности в принадлежности и уважении и, возможно, уменьшит способность группы принимать эффективные решения. Члены группы могут принять точку зрения спорщика только для того, чтобы избежать конфликта и всех, связанных с ним неприятностей, даже не будучи уверенными, что поступают правильно.

Но во многих ситуациях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большее число альтернатив или проблем. Это делает процесс принятия решений группой более эффективным, а также дает людям возможность выразить свои мысли и тем самым удовлетворить личные потребности в уважении и власти.

Так что же, конфликт – это благо или зло?

Благо, потому что он:

- помогает выявить проблему и различные точки зрения на неё, разные подходы к устранению проблемы;
- способствует повышению эффективности деятельности;
- иногда может сплотить коллектив против внешнего давления.

Зло, потому что:

- ведёт к ухудшению социально-психологического климата;
- повышает нервозность людей, приводит к стрессам;
- отвлекает внимание от выполнения непосредственных служебных обязанностей многих людей.

В настоящее время наблюдается определенный дефицит теоретических исследований в области управления конфликтами. При большом количестве публикаций, посвященных конкретно-прикладным аспектам конфликтологии, практически нет работ, в которых бы анализировались глубинные причины конфликтов и их влияние на жизнь организации в целом и индивида в частности. Вместе с тем, проблематика конфликта носит сугубо прикладной характер. Она пользуется широким спросом при решении вполне конкретных ситуаций, в которых наблюдается столкновение интересов двух или большего числа сторон. Чтобы найти оптимальное решение, нужно обладать знанием того, как развиваются такого рода конфликты. Столкновение точек зрения, мнений, позиций – очень частое явление производственной и общественной жизни. Чтобы выработать верную линию поведения в различных конфликтных ситуациях, очень полезно знать, что такое конфликты и как люди приходят к согласию. Знание конфликтов повышает культуру общения и делает жизнь человека не только более спокойной, но и более устойчивой в психологическом отношении.

Современные тенденции в подходе к конфликтам проявляются в преимущественной ориентации на практическую работу и увеличении количества практических разработок и снижением числа теоретических исследований.

Современным руководителям многих уровней не хватает элементарной конфликтологической культуры, не хватает знаний о конфликтах, о путях их мирного решения. Многие руководители предпочитают решать возникающие конфликтные ситуации силовыми методами, даже не догадываясь, что есть мирные и конструктивные методы выхода из конфликта, приводящие к ситуации «выигрыш – выигрыш».

Структура конфликта состоит из следующих компонентов:– объект конфликта; участники (оппоненты) конфликта; конфликтная ситуация; инцидент.

Объект конфликта – социальное явление (спорный вопрос, проблема), вызвавшее данную конфликтную ситуацию. Борьба за право владеть (руководить, манипулировать) этим явлением и приводит к конфликту. Объект конфликта может быть материальным или психологическим; всегда достаточно значим для участников конфликта; является одним из факторов, определяющих поведение конфликтующих. Знание объекта конфликта позволяет достаточно точно спрогнозировать поведение сторон конфликта.

Участники конфликта – это отдельные лица, группы людей и даже организации.

Наличие объекта и участников образуют конфликтную ситуацию, так как каждый участник стремится владеть или манипулировать объектом. Конфликтная ситуация может существовать, но конфликта может при этом не быть! Есть условия для конфликта, но чтобы конфликт разгорелся, нужен инцидент, т.е. действия со стороны участников конфликта, направленные на овладение объектом и ущемляющие интересы другой стороны.

Причины возникновения конфликта весьма разнообразны. Причина – это первичный толчок для развития конфликта. На причину конфликта постоянно ссылаются его участники, и с этой точки зрения она представляет собой как бы оправдание собственных действий членов организации, втянутых в конфликт, и в то же время – источник постоянной подпитки конфликтной ситуации эмоциональной энергией.

Участники конфликта практически всегда воспринимают его причины эмоционально, испытывают чувство несправедливости, обиды, неудовлетворенности (это вовсе не означает, что сам конфликт будет эмоциональным, нерациональным). Эмоциональный оттенок обуславливает непредсказуемость течения даже рационального конфликта и часто не позволяет осмыслить и устранить его причины.

В возникновении конфликтов можно выделить две стороны – объективную и субъективную. Объективное начало в возникновении конфликтов связано со сложной, противоречивой ситуацией, в которой оказываются люди. Плохие условия труда, нечеткое разделение функций и ответственности – такого рода проблемы относятся к числу потенциально конфликтогенных, т.е. объективно являются той почвой, на которой легко возникают напряженные ситуации. Если люди поставлены в такие условия, то независимо от их настроения, характеров, сложившихся в коллективе отношений и наших призывов к взаимопониманию и сдержанности вероятность возникновения конфликтов довольно велика. Нередко конкретные ситуации создают своего рода преграды на пути удовлетворения наших устремлений и желаний. Со многими из них мы миримся, считая их естественными и неизбежными. Проблема начинается тогда, когда эти преграды вызывают у нас протест: принятое решение кажется ошибочным, поведение кого-то из коллег неприемлемым, оценка нашего труда неправильной и т.д.

Начало конфликта связано с тем, что человек пытается доказать свою точку зрения, приводит аргументы в пользу своей позиции, переубеждая оппонента.

Причинами, влияющими на возникновение конфликтных ситуаций в организациях, могут быть:

1. Распределение материальных благ и ресурсов. Даже в самых крупных организациях ресурсы всегда ограничены. Руководство должно решить, как распределить материалы, людские ресурсы и финансы между различными группами, чтобы наиболее эффективным образом достичь целей организации.

2. Распределение социальных благ, выраженных в престиже, в оценке значимости человека или социальной организации, в социальной поддержке.

3. Различие или пересечение интересов членов организации. В данном случае интерес рассматривается как актуализированный мотив, возникающий у отдельного работника или социальной группы. Актуализация мотива происходит в результате появления реальных потребностей.

4. Различные формы экономического и социального неравенства. Следует сказать, что само неравное распределение ценностей (вознаграждений, информации, власти, признания, престижа и т.д.) между отдельными членами организации, группами и подразделениями служит лишь основанием для возникновения конфликта. Самым важным моментом, провоцирующим возникновение и развитие конфликтной ситуации по причинам неравенства, следует считать осознание членами организации несправедливости распределения вознаграждения и сложившихся социальных отношений (прежде всего отношений власти – подчинения). Нередко даже полное неравенство в распределении вознаграждений, а также при фактически властном произволе в отношении к подчиненным члены организации считают такое состояние дел вполне естественным, они не осознают блокирования их важнейших потребностей, и конфликтная ситуация не создается.

5. Взаимозависимость задач. Возможность конфликта существует везде, где один человек или группа зависят в выполнении задачи от другого человека или группы.

6. Различия в представлениях и ценностях. Индивидуальные и групповые ценности могут иметь разную значимость для членов организации. Так, одни работники считают ценностью интересную и содержательную работу, а другие ориентированы только на получение вознаграждения любым способом. Очевидно, что различие в ценностных ориентациях в ходе совместной деятельности может привести к конфликту.

7. Различия в манере поведения и жизненном опыте. Различия в жизненном опыте, ценностях, образовании, стаже, возрасте и социальных характеристиках уменьшают степень взаимопонимания и сотрудничества между представителями различных подразделений.

8. Неудовлетворительные коммуникации. Плохая передача информации является как причиной, так и следствием конфликта. Она может действовать как катализатор конфликта, мешая отдельным работникам или группе понять ситуацию с точки зрения других.

Другие распространенные проблемы передачи информации – неоднозначные критерии качества, неспособность точно определить должностные обязанности и функции всех работников и подразделений, а также предъявление взаимоисключающих требований к работе.

Однако каждая из этих причин может стать толчком, первым шагом к конфликту только при наличии определенных внешних условий. К этим условиям относятся, по мнению многих исследователей, следующие:

1. Технические условия конфликта, существующие в организации: наличие лидеров в конфликтующих группах, степень организованности и сплоченности группы в конфликте, наличие или отсутствие устойчивых коммуникаций, наличие определенных целей у участников конфликта и т.д.
2. Политические условия: условия применения власти руководителем, осознание зависимости и степени неравенства подчиненными, условия подчинения исполнителей.
3. Социальные условия: жесткость или либеральность нормативной системы организации, соотношение между статусами и ролевыми требованиями, наличие неформальных групп, идентификация работников с группой, мобильность членов организации, степень институционализации участников конфликта и т.д.
4. Психологические условия: эмоциональный настрой соперников, наличие устойчивой ориентации на противоборство, энергетика членов организации, попадающих в конфликтную ситуацию.

Существует четыре типа конфликта: внутриличностный, межличностный, конфликт между личностью и группой и межгрупповой.

Внутриличностный конфликт возникает тогда, когда работник организации испытывает неудовлетворенность результатами либо условиями труда. Внутриличностный конфликт может также являться ответом на рабочую перегрузку или «недогрузку». Внутриличностный конфликт связан с низкой степенью удовлетворенности работой, малой уверенностью в себе, а также со стрессом.

Межличностный конфликт. Это самый распространенный тип конфликта. В организациях он проявляется по-разному. Чаще всего, это борьба руководителей за ограниченные ресурсы, капитал или рабочую силу, время использования оборудования или одобрение проекта. Каждый из них считает, что, поскольку ресурсы ограничены, он должен убедить вышестоящее руководство выделить эти ресурсы ему, а не другому руководителю. Межличностный конфликт также может проявляться и как столкновения личностей. Люди с различными чертами характера, взглядами и ценностями иногда просто не в состоянии ладить друг с другом. Как правило, взгляды и цели таких людей различаются в корне.

Конфликт между личностью и группой. Между отдельной личностью и группой может возникнуть конфликт, если эта личность займет позицию, отличающуюся от позиций группы. Например, обсуждая на собрании пути увеличения объема продаж, большинство будет считать, что этого можно добиться путем снижения цены. А кто-то один будет убежден, что такая тактика приведет к уменьшению прибыли.

Межгрупповой конфликт. Организации состоят из множества формальных и неформальных групп. Даже в самых лучших организациях между такими группами могут возникнуть конфликты. Неформальные группы, которые считают, что руководитель относится к ним несправедливо, могут крепче сплотиться и попытаться «рассчитаться» с ним снижением производительности.

Наиболее значимы и наименее управляемыми являются межличностные конфликты в силу обладания оппонентами различных личностных характеристик.

Но каким бы образом ни развивались события в межличностном конфликте, общая для всех ситуаций тенденция, связанная с попытками разрешить конфликт состоит в следующем: разрешение конфликта означает устранение его причин. Но чтобы добиться такого исхода, необходимо найти точки, пути сближения с партнером (партнерами) в понимании того, что существует единство с ним в сфере главных интересов и задач. Именно такой подход предполагает возможность и создает предпосылки для дружественного разрешения конфликта, чтобы в результате не возникло разделения на «победителей» и «побежденных», не зародились истоки новой конфликтной ситуации.

Таким образом, одним из первых шагов разрешения конфликта является факт признания существующих между индивидами противоречий. Бывают случаи, когда один из оппонентов еще не в полной мере осознал причины возникновения проблем. Когда же наличие противоречий осознают обе стороны конфликта, откровенный разговор помогает четче определить предмет спора, очертить границы взаимных претензий, выявить позиции сторон.

Важным этапом на пути разрешения конфликта является сама готовность к его разрешению. Такая готовность появляется вследствие переоценки ценностей, когда одна или обе конфликтующие стороны начинают осознавать бесперспективность продолжения противостояния. В этот период происходят перемены в отношении к ситуации, к оппоненту и к самому себе. Меняется также конфликтная установка.

Существует множество способов разрешения конфликта, которые используются в зависимости от особенностей конкретной конфликтной ситуации, психологических особенностей «арбитра» – лица, разрешающего конфликт, а также от других факторов. Каждый из этих способов имеет и преимущества, и недостатки, хотя можно утверждать, как среди них есть более и менее приемлемые.

1.Разъяснение требований. Одним из лучших методов управления, предотвращающих дисфункциональный конфликт, является объяснение того, какие результаты ожидаются от каждого человека и подразделения. Здесь должны быть упомянуты такие параметры, как уровень результатов, который должен быть достигнут, система полномочий и ответственности, а также то, насколько четко определены правила деятельности.

2.Ещё один метод управления конфликтной ситуацией – это применение координационных и интеграционных механизмов, один из самых распространенных механизмов – цепь команд. Установление иерархии полномочий упорядочивает взаимодействие людей, принятие решений и информационные потоки внутри организации. В управлении конфликтной ситуацией применимы такие средства интеграции, как управленческая иерархия, использование служб, осуществляющих связь между функциями, межфункциональные группы, целевые группы и совещания между отделениями.

3.Установление общеорганизационных комплексных целей – еще один структурный метод управления конфликтной ситуацией. Эффективное осуществление этих целей требует совместного усилия двух или более человек, групп или отделов.

4.Награды можно использовать как метод управления конфликтной ситуацией, оказывая с их помощью влияние на поведение людей с целью избежать дисфункциональных последствий. Не менее важно, чтобы система вознаграждений не поощряла неконструктивное поведение отдельных лиц или групп.

Существуют и межличностные способы разрешения конфликтов.

1. Уклонение от конфликта – это такое поведение, когда человек старается не обращать внимания на конфликт. В этом случае возможный оппонент стремится не попадать в ситуации, которые провоцируют возникновение противоречий, не вступать в обсуждение вопросов, чреватых разногласиями.
2. Сглаживание – характеризуется поведением, которое диктуется взглядом, что нет такой ситуации, в которой стоит сердиться. Человек, склонный к такому поведению, старается не выпустить наружу признаки конфликта и ожесточенности, апеллируя к потребности в солидарности. В результате может наступить мир, гармония и тепло, но проблема останется. Больше не существует возможности для проявления эмоций, но они живут внутри и накапливаются.

3. Насилие – предполагает попытку одного из участников конфликта заставить принять свою точку зрения любой ценой. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других. Лицо, использующее такой манера, обычно ведет себя агрессивно, и для влияния на других обычно использует власть путем принуждения. Конфликт можно взять под контроль, показав, что обладаешь самой сильной властью, умиряя своего противника, вырывая у него уступку по праву начальника.
4. Компромисс – характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это часто дает возможность быстро разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Однако использование компромисса на ранней стадии конфликта, возникшего по количественному решению, может помешать диагнозу проблемы и сократить время поиска альтернативы.
5. Решение проблемы основано на признании различия во мнениях и готовности ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон. В сложных ситуациях, где разнообразие подходов и точная информация являются существенными для принятия здорового решения, появление конфликтующих мнений надо даже поощрять и управлять ситуацией, используя стиль решения проблемы.

Для определения стратегии поведения в конфликтах и способов их разрешения можно использовать методику, представленную ниже.

Тест. Как вы действуете в условиях конфликта

Приведенные ниже пословицы и поговорки можно рассматривать как краткое описание различных стратегий, используемых людьми для разрешения конфликтов. Внимательно прочитайте утверждения и в рамках пятибалльной шкалы определите, в какой степени каждое из них типично для Вашего поведения в условиях конфликта:

- 1 – совсем для меня не типично;
- 2 – редко;
- 3 – иногда;
- 4 – часто;
- 5 – весьма типично.

Внесите свои балльные оценки в таблицу, помещенную в конце задания.

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если Вы не можете заставить другого думать так, как Вы хотите, заставьте его делать так, как Вы хотите.
3. Мягко стелет, да жестко спит.
4. Рука руку моет.
5. Ум – хорошо, а два – лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первый замолчит.
7. Кто сильнее, тот и правее.
8. Не подмажешь – не поедешь.
9. С паршивой овцы хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрый знает, а не то, о чем все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спине врагов.
13. Убивай врагов своей добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть, что добавить.
16. Держись подальше от людей, которые не согласны с тобой.
17. Сражение выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты – мне, я – тебе.
20. Только тот, кто откажется от своей монополии на истину, сможет извлечь пользу из истин, которыми обладают другие.
21. Кто спорит, тот гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот обращает врага в бегство.
23. Ласковоетелятко двух маток сосет.
24. Кто дарит, друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ решать конфликты – избегать их.

27. Семь раз отмерь, один – отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.
31. На свете нет ничего, что заслуживает спора.
32. В этом мире есть только две породы людей: победители и побежденные.
33. Если в тебя швырнули камень, брось в ответ кусок ваты.
34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
35. Копай и копай без усталости, и докопаешься до истины.

Таблица 1

Суммируйте баллы по каждому столбцу:

первый		второй		третий		четвертый		пятый	
1		2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35	

Наибольшее количество баллов указывает на Вашу приверженность той или иной стратегии выхода из конфликта. Если в каких-либо колонках одинаковое количество баллов, то Вы пользуетесь в зависимости от ситуации двумя стратегиями. В основе предлагаемой типологии лежит соотношение двух главных забот в конфликтной ситуации:

- первая – достижение личных целей;
- вторая – сохранение хороших взаимоотношений с другими людьми.

1 тип (колонка) – *ЧЕРЕПАХА* – стратегия ухода под панцирь, т.е. отказа как от достижения личных целей, так и от участия во взаимоотношениях с окружающими.

2 тип – *АКУЛА* – силовая стратегия. Для ее приверженцев цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им не важно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем другой.

3 тип – *МЕДВЕЖОНОК* – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Хотят, чтобы их принимали и любили, ради чего они жертвуют целями.

4 тип – *ЛИСА* – стратегия компромисса. Умеренно и цели и взаимоотношения. Готовы отказаться от части целей ради сохранения отношений.

5 тип – *СОВА* – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели и отношения. Открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей. Стремятся найти решения, удовлетворяющие всех.

Зная, какой стратегии придерживаются конфликтующие стороны, можно оперативно воздействовать на них для быстрого разрешения конфликта.

Список литературы

1. Ачкасов В.А. Конфликтология. ИВЭСЭП, Знание, 2005.
2. Карл Густав Юнг. Психологические типы. АСТ Москва, 2006.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Практикум. ИНФРА, 2008.
4. Сергеев А. М. Организационное поведение. Академия, 2006.
5. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Конфликты: избегать или форсировать? РИОР, 2006.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АЛГОРИТМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СУБЪЕКТАХ РФ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Чеснокова Л.А., Яшина Н.И.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Прогнозирование поступления налогов и сборов определяет основы социально-экономического развития всего государства, отдельных регионов и муниципальных образований, а также планирование бюджетов на среднесрочную и долгосрочную перспективы. Налог на прибыль считается бюджетообразующим налогом, так как обеспечивает более 20% всех налоговых поступлений в федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Ранее в научных источниках уже рассматривались варианты разработки прогнозов по разным налогам, в том числе по налогу на прибыль. Авторами данной статьи предлагается усовершенствовать ранее встречаемые алгоритмы в целях повышения эффективности прогнозной деятельности налоговых органов.

Наиболее простой и действенный способ прогнозирования поступлений налога на прибыль – прямое прогнозирование налоговой базы, так как основывается на статистических данных предыдущего налогового периода, которые имеются в базе налогового органа.

При прямом прогнозировании сумма поступлений налога на прибыль зависит от:

- 1) индекса изменения ВРП (ВВП);
- 2) коэффициента собираемости налога на основе данных предыдущих периодов;
- 3) сумм занижения налоговой базы по разным законным основаниям;
- 4) сумм доначислений и погашения задолженности.

На основе ранее встречаемых в научной литературе алгоритмов, предлагаем формулу расчета прогнозных значений налога на прибыль представить в следующем виде:

$$\text{ПНП}_i = \text{НБ}_{i-1} * \text{К} * \text{НС} * \text{Кс}_{i-1} + \text{ДН}_{i-1}$$

ПНП_i – прогнозируемое значение налога на прибыль на i-ый налоговый период;

НБ_{i-1} – общая налоговая база по налогу на прибыль за i-1 налоговый период;

К – индекс ВРП;

НС – налоговая ставка по налогу на прибыль;

Кс_{i-1} – коэффициент собираемости за i-1 налоговый период;

ДН_{i-1} – дополнительные начисления за i-1-ый налоговый период.

Данная формула предназначена для расчета прогнозных значений по налогу на прибыль субъектами РФ. Алгоритм, предложенный ранее Лермонтовым Ю.М., учитывал абсолютные суммы льгот, а также доходов по долевному участию. Последние при прогнозировании региональных значений можно не учитывать вследствие бюджетной принадлежности. В отношении первых авторами предлагается скорректировать налоговые поступления не только на индекс прироста (спада) валового продукта, но учесть среднюю ставку по налогу на прибыль. Средняя ставка по налогу на прибыль по региону определяется исходя из законодательства субъекта на каждый налоговый период. Средняя ставка должна выразить в относительном виде сумму налоговых льгот.

Для расчета были взяты данные по налогу на прибыль по Нижегородской области за 2013 год. В соответствии с Законом Нижегородской области 2013 года на 2014 год установлено снижение налоговой ставки на 4,5% по налогу для организаций, осуществляющих финансовую поддержку спортивных мероприятий и команд. В связи с этим при расчете прогнозных значений на 2014 год нужно учесть аналогичные поступления налога по ставке 13,5% за 2013 год. Соотношение поступлений по ставке 18% и 13,5% позволит определить среднюю ставку. Сложный способ расчета средней ставки – это определить средневзвешенную ставок по количеству соответствующих налогоплательщиков. Подобные данные недоступны для рядового пользователя и могут варьироваться в зависимости от источника их получения. Наиболее простой способ определения средней налоговой ставки – это средневзвешенная ставок по начислениям налога. Подобные данные содержатся в официальной публикуемой отчетности налоговых органов.

$$\text{СсНС} = (\text{НБ}_{i-1} * 13,5\% + \text{НБ}_{i-1} * 18\%) / \text{НБ}_{i-1}$$

СсНС – средняя ставка по налогу на прибыль;

НБ_{i-1} – налоговая база, облагаемая по ставке 13,5% за i-1 налоговый период;

НБ_{i-1} - налоговая база, облагаемая по ставке 18% за i-1 налоговый период;
 НБо_{i-1} – общая налоговая база за i-1 налоговый период.
 Из формы 5-П за 2013 год можно получить данные, необходимые для расчета средней ставки.

Таблица 1

Исходные данные для расчета прогнозного значения налога на прибыль по Нижегородской области

Показатель	Обозначение	Сумма
ВРП 2013 год, млрд. руб.	ВРП ₂₀₁₃	960,4
Прогноз ВРП на 2014 год, млрд.руб.	ВРП ₂₀₁₄	1108,3
Сумма доначисления налога по результатам налоговых проверок 2013 год, млн.руб.	ДН ₂₀₁₃	500
Сумма погашенной недоимки за 2013 год, млн.руб.		476
Коэффициент собираемости 2013 год, %	Кс ₂₀₁₃	92,5
Недопоступления налога за счет снижения налоговых ставок за 2013 год, млн.руб.	НД _{нпр}	0,829
Общая сумма налога на прибыль за 2013 год, млн.руб.	НПР ₂₀₁₃	25,252

По представленным данным произведем расчет планируемых поступлений налога на прибыль за 2014 год.

К - индекс ВРП = 1108,3/960,4 = 1,154

Сумма налога на прибыль и сумма недопоступления из-за применения пониженной ставки составляют общую сумму, облагаемую по ставке 18%.

Соответственно общую налоговую базу можно рассчитать следующим образом:

НБо₂₀₁₃ – общая налоговая база = (0,829+25,252) / 18% = 144,9 млн.руб.

Сумма недопоступления определяется как 4,5% от налоговой базы (18%-13,5%), облагаемой на льготных условиях, соответственно разделив эту сумму на процент получим льготную базу или НБл₂₀₁₃=0,829/4,5% = 18,44 млн.руб.

Общая сумма налоговой базы за вычетом льготной определяет налоговую базу, облагаемую по основной 18% ставке, т.е. НБ₂₀₁₃ = 144,9-18,44= 126,46 млн.руб.

СсНС = (НБл₂₀₁₃*13,5%+НБ₂₀₁₃*18%)/НБо₂₀₁₃ =
 (18,44*13,5%+126,46*18%)/144,9 = 17,4%

Теперь можно рассчитать прогноз поступления налога на прибыль на 2014 год.

ПНП₂₀₁₄ = НБ₂₀₁₃ * К * СсНС * Кс₂₀₁₃ + ДН₂₀₁₃ = 144,9*1,154*17,4%*92,5% + 500+476 = 27899 млн.руб.

Таким образом за 2014 год с учетом динамики налоговых значений 2013 года прогнозируемая сумма налога на прибыль составит 27899 млн.рублей.

Расчет прогнозных значений на периоды 2011 - 2013 годы по данному алгоритму позволит определить его эффективность. Результаты расчетов представлены в Табл.2.

Таблица 2

Соответствие прогноза и фактических поступлений налога на прибыль по Нижегородской области

Наименование показателя	2011	2012	2013
Фактическое поступление, тыс.руб.	25 512 873	24 150 755	24 184 251
Прогнозное значение, тыс.руб.	23 726 971	26 324 322	26264096
Процент соответствия, %	92	109	109

Табл.2 показывает, что предложенный авторами алгоритм позволяет производить расчет прогнозных значений с несущественными погрешностями (не более 10%).

Тогда можно сформулировать итоговую формулу расчета прогноза поступлений налога на прибыль.

Для начала можно вывести формулу расчета средней ставки на основе формы 5-ПМ:

СсНС = (НБл_{i-1} * 13,5% + НБ_{i-1} * 18%) / НБо_{i-1} = ((НД_{нпр} / 4,5%) * 13,5% + (НБо_{i-1} - НД_{нпр} / 4,5%) * 18%) / НБо_{i-1} =
 (НБо_{i-1} * 18% - НД_{нпр}) / НБо_{i-1}

Тогда ПНП_i = НБо_{i-1} * К * (НБо_{i-1} * 18% - НД_{нпр}) / НБо_{i-1} * Кс_{i-1} + ДН_{i-1}

Применение предложенной формулы расчета прогнозных налоговых поступлений:

- 1) упрощает алгоритм расчета;
- 2) данные для расчета содержатся в итоговой отчетности налоговых органов;

- 3) усреднение налоговой ставки наиболее полноценно отражает размер предоставляемых по налогу льгот;
- 4) учитывает особенности налогового потенциала регионов.

Список литературы

1. Закон Нижегородской области от 27 ноября 2013 г. N 150-З
2. Лермонтов Ю.М. Прогнозирование доходов субъектов РФ от налога на прибыль // Налоговый вестник, 2008, №8.
3. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль 5-ПМ
4. www.gks.ru

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ⁴

Ильина Е.А.

Волжский филиал ФГБОУ ВПО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)», г.Чебоксары

В современной ситуации одним из важнейших элементов управления социально-экономическим развитием регионов является управление на основе прогнозирования и моделирования сценарных вариантов развития финансовой системы территории, которая, в свою очередь, во многом обуславливает качество ресурсной базы регионального развития. Формирование системы среднесрочного и долгосрочного прогнозирования финансового состояния территории является достаточно многоаспектным и выявляет большое количество организационных и методологических проблем, разрешение которых не всегда имеет однозначный характер.

Обобщенной проблемной характеристикой регионального развития, препятствующей формированию и реализации эффективных финансовых стратегий субъектов Российской Федерации, является высокий уровень дифференциации территорий по различным критериям социально-экономического развития страны. В настоящее время складывается ситуация, при которой развитие регионов доноров лишь усиливает неоднородность в территориальном развитии, так как темпы роста экономически высокоразвитых субъектов страны значительно выше, чем у регионов реципиентов и депрессивных регионов. Отстающие в экономическом развитии регионы дотируются финансовыми ресурсами в целях решения текущих социальных задач, но не могут создать условия для роста финансового потенциала как основы самостоятельного решения социально-экономических проблем на территориальном уровне.

Для снижения уровня территориальной экономической дифференциации необходимо использовать комплекс инструментов государственной и региональной экономической политики, направленный прежде всего на формирование финансового потенциала региона. Определение вариантов формирования системы финансово-ресурсного обеспечения для эффективного и расширенного социально-экономического развития возможно лишь при качественном и комплексном исследовании влияния различных факторов на темпы экономического развития субъектов Российской Федерации.

В основе регионального финансового развития должна лежать комплексная и предельно конкретная концепция его назначения. В этой концепции должны быть, прежде всего, обозначены целевые ориентиры и инструменты реализации, а также прогнозные итоги (результаты) процессов регионального финансового планирования.

По нашему мнению, государственное участие в процессах формирования и реализации системы регионального стратегического планирования сводится к трем основным структурным элементам:

- исследование и постановка доминантных целей, детализация и актуализация перспективных задач, которые необходимо решать в определенном периоде;

⁴ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-12-21012

- формирование методологии и инструментария организации территориального финансового планирования, установление сфер и границ взаимодействия регионов и федерального центра;
- подбор и расстановка кадров, способных решить возложенные задачи по формированию и реализации комплекса мероприятий в рамках финансовой стратегии территории.

В Российской Федерации имеются предпосылки и в развитии научно-методологических основ организации регионального стратегического финансового планирования. Практика реализации мероприятий в рамках финансовой стратегии региона находится еще на этапе своего развития и становления, и естественно, существует ряд системных недостатков: применяются неработающие схемы и приемы, привлекаются финансовые инструменты без учета инфраструктурных затрат на реализацию стратегии, методология финансового стратегирования строится по образцу деятельности хозяйствующих субъектов, отсутствует рациональная система мониторинга эффективности формирования и реализации региональных перспективных финансовых планов.

Процессы финансового стратегирования носят ярко выраженный адаптационный характер, и не только приспособляются к изменениям внутренней и внешней среды (что естественно для любой системы планирования), но и возникают в условиях нерегулируемых изменений.

Главным условием эффективной финансовой стратегии должен быть ее интегративный характер. Регион, как сложная экономическая система, способная к самоорганизации, в современных условиях является дифференцированной структурой, причем степень дифференциации определяется, прежде всего, уровнем социально-экономического развития. Реализация финансовой стратегии с учетом наличия множественных диспропорций в территориальном развитии самостоятельно невозможна.

В связи с этим, одной из вероятных форм осуществления процессов, направленных на формирование системы перспективного планирования, может являться интеграционное региональное объединение на основании обобщения различных критериев. Основным из них, безусловно, является общность интересов и целей. На практике высокий уровень диспропорций регионального финансового развития существенно усложняет разработку конкретных интеграционных мероприятий, но вместе с тем при наличии определенных групп проблем, можно выделить регионы, которые имеют идентичные проблемные характеристики.

Постановка целей функционирования региональных интеграционных групп должна носить исключительно конкретный и детализированный характер, так как распыление ресурсов и усилий приводит к отсутствию эффективности процессов стратегического финансового планирования на региональном уровне.

Функциональные элементы, составляющие финансовую стратегию территориального образования, должны быть в обязательном порядке взаимосвязаны и отражать целостность процессов финансового планирования. Это означает, что стратегия не должна состоять из групп процессов, функционально не связанных между собой.

В том случае, если финансовая стратегия разбивается на группы несвязанных показателей, то необходимо проанализировать насколько адекватно стратегия отражает исследуемый процесс. Если принцип адекватности соблюдается, то стратегию целесообразно разбить на несколько стратегических разделов. При дальнейшем исследовании необходимо выделить приоритетные стратегические разделы, которые представляют наибольший интерес, и сосредоточится на их изучении, либо рассматривать разделы отдельно друг от друга, а полученные результаты объединить в единый результат посредством интегрированной финансовой стратегии.

Прогнозируемый общий объем доходов республиканского бюджета Чувашской Республики на 2014 год - 32405317,8 тыс. рублей; общий объем расходов республиканского бюджета Чувашской Республики в сумме 35564035,7 тыс. рублей. В 2015 году прогнозируемый общий объем доходов республиканского бюджета - 32198220,5 тыс. рублей, общий объем расходов - 35440717,6 тыс. рублей [1].

В Приложении бк Закону Чувашской Республики «О республиканском бюджете Чувашской Республики на 2014 года на плановый период 2015 и 2016 годов» запланированы следующие бюджетные ассигнования на развитие транспортной системы Чувашии (Табл.1).

Таблица 1

Распределение бюджетных ассигнований по Государственной программе «Развитие транспортной системы Чувашской Республики» на 2014 год [1]

Наименование	Сумма, тыс.руб.
Государственная программа Чувашской Республики «Развитие транспортной системы Чувашской Республики» на 2013–2020 годы	2 546 230,30
Подпрограмма «Развитие навигационной инфраструктуры с использованием системы ГЛОНАСС на транспорте»	22 121,6
Обеспечение реализации государственной программы Чувашской	17 822,9

Республики «Развитие транспортной системы Чувашской Республики» на 2013–2020 годы	
Подпрограмма «Автомобильные дороги»	2 255 434,1
Подпрограмма «Повышение безопасности дорожного движения»	93 632,6
Подпрограмма «Пассажирский транспорт»	133 257,1

Как видно из таблицы, расходы на развитие транспортной системы Чувашии на 2014 год запланированы в размере более 2,5 млрд.руб. Все подпрограммы государственной программы имеют целевые статьи расходов и источники финансирования, что должно обеспечить их полное исполнение.

Список литературы

1. Закон Чувашской Республики «О республиканском бюджете Чувашской Республики на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». Принят Государственным Советом Чувашской Республики 26 ноября 2013 года.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕСТО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ)

Судакова Е.С.

Государственный университет управления, г.Москва

В основе многих мероприятий в области управления персоналом лежит инструмент оценки трудового потенциала. Он позволяет увидеть способность сотрудников достигать поставленных целей, определить окупаемость затрат на персонал, его стоимостное измерение. В каждом случае оценки, в зависимости от цели и задач управленческого мероприятия, требуется свой набор критериев и методика оценки потенциала. Поэтому, на наш взгляд, оценку трудового потенциала не следует рассматривать саму по себе. Так, в случае задачи управления развитием трудового потенциала персонала, оценка потенциала должна выступать обязательным стартовым элементом данного процесса.

Оценка трудового потенциала - это процесс диагностики и анализа показателей трудового потенциала, определения уровня его развития и выявления причин его недостаточной эффективности и/или потенциала развития с целью обеспечения реализации целей и задач организации либо повышения ее эффективности.

Обобщив текущие подходы по диагностике трудового потенциала персонала в целом [1, 2, 3], мы выделили классификационные группы методов оценки потенциала, сравнили между собой и обозначили место применения различных методов в области процессов по управлению персоналом.

Таблица 1

Методы оценки трудового потенциала персонала

№	Группы методов оценки	Характеристика методов оценки	Место применения
1	По характеру оцениваемых показателей	1. Методы оценки обобщающих, интегральных показателей (показатель возможностей половозрастных групп, эффективность капитализации (степень повышения результативности труда через использование активов трудового потенциала))	Оценка трудового потенциала укрупненных групп (регион, предприятие)
		2. Методы оценки частных показателей (результативность труда, уровень развития компетенций, уровень	Оценка трудового потенциала работников

		профессиональных знаний)	
2	По содержанию оценки, ее предмету	1. Методы оценки индивидуального и коллективного (подразделения, организации) трудового потенциала	Любые задачи в области управления персоналом
		2. Количественные (стоимостные, натуральные) и качественные (описательные) методы	Любые задачи в области управления персоналом (производительность труда, укомплектованность рабочих мест и др.)
		3. Стоимостные затратные и результативные методы («модели полезности» и «модели активов»)	Оценка затрат на трудовой потенциал, оценка стоимости продукта/услуг
3	По процессу, в ходе которого осуществляется оценка трудового потенциала	1. Косвенные методы процессы (оценка персонала, контроллинг системы управления персоналом; аудит персонала и рабочих мест)	Проверка соответствия целям и задачам организации, получение информации для принятия решения относительно развития организации, выявление «узких» мест
		2. Непосредственно процесс мониторинга трудового потенциала (систематическое получение объективной, всесторонней и актуальной информации, ее анализ и обобщение)	Проверка соответствия требованиям к трудовому потенциалу, выявление деформаций и возможностей развития
4	По способу сбора исходных данных	1. Анализ документов (например, данные об образовании, квалификации, психофизиологических	Определение статистических, отчетных показателей
		2. Опросные методы (анкетный опрос, интервью, экспертные оценки, групповые обсуждения)	Определение отношения персонала, выявление преобладающего типа поведения и механизма его формирования для выбора способа управления действиями работников, оптимизации трудового потенциала
		3. Функциональный анализ рабочего процесса (характеристики сущности рабочего процесса, описание рабочего процесса)	Описание требований к работникам, оптимизация рабочего процесса
5	По способу анализа данных	1. Метод статистических сопоставлений (сравнение диагностируемых в настоящий момент показателей с показаниями в предыдущие периоды)	Оценка динамики трудового потенциала. Возможен к использованию при наличии отлаженной и постоянно действующей системы оценки
		2. Метод сопоставления запланированных и реальных результатов (по окончании установленного планом срока)	Оценка степени реализации поставленных планов
		3. Метод нормативных сопоставлений (сравнение фактически установленных показателей с нормативными)	Наименее применимый метод из-за отсутствия нормативной базы по трудовому потенциалу
		4. Метод сравнения с уровнем достижения в практике других субъектов (сопоставление достигнутых показателей с аналогами в мировой практике, другими организациями)	Отраслевой анализ. Недостаток метода: требуется обоснование типичности условий функционирования сравниваемых предприятий и факторов,

			определяющих трудовой потенциал
		5. Метод вариативных сопоставлений (формирование нескольких вариантов проектов развития трудового потенциала и сравнения их между собой)	Оценка проектных (не фактических) показателей
6	По формату оценки	1. Экспресс-оценка – диагностика трудового потенциала в сжатые сроки по упрощенной программе исследования, в процессе которой изучается ограниченный набор общих показателей всего потенциала или отдельных его элементов (например, квалификационной составляющей)	Решение срочных задач в ситуации дефицита времени и материальных ресурсов
		2. Обобщающая оценка – диагностика, в результате которой дается достаточно глубокое описание в целом трудового потенциала организации, но не предполагающая изучения внутренней структуры потенциала, причин и следствий ее существования	Решение срочных задач в ситуации дефицита времени и материальных ресурсов
		3. Комплексная оценка – диагностика, в максимальной степени охватывающая весь спектр проявлений трудового потенциала, его причинно-следственные связи, факторный анализ	Реализация долгосрочных целей (стратегических целей организации)
		4. Системная оценка – диагностика трудового потенциала как системного образования, предполагающая характеристику составных компонентов потенциала, взаимосвязей между ними, анализ взаимовлияний потенциала и элементов внешней среды (например, экономических показателей предприятия, функций управления персоналом и т.д.)	Реализация долгосрочных целей (стратегических целей организации)

Каждый из перечисленных выше методов оценки имеет свои преимущества и недостатки, которые ограничивают их место применения. Так, в случае оценки потенциала с целью определения направления его развития, процесс оценки требует реализации системного подхода, в первую очередь, обязательно базирующемся на целях и задачах организации в долгосрочном периоде. Главной целью оценки трудового потенциала, планирования его развития и реализации дальнейших мероприятий является обеспечение соответствия трудового потенциала долгосрочной стратегии организации. Поэтому в число критериев оценки должны входить как качественные показатели трудового потенциала, характеризующие квалификационный и личностный потенциал работников, так и количественные показатели оценки результативности труда персонала, напрямую каскадированные от уровня стратегических целей компании до целей подразделений и непосредственно работников. Модель оценки, в таком случае, будет системой частных показателей, взаимоувязанных между собой.

В конечном итоге оценка трудового потенциала, как бизнес-процесс, должна быть экономически эффективной, а потому оценивать все возможные показатели трудового потенциала и использовать полный арсенал методов было бы не рационально. Таким образом, для отбора наиболее значимых показателей, а также методов оценки нужно руководствоваться целями конкретного мероприятия по управлению персоналом и его трудовым потенциалом.

Список литературы

1. Захарченко Е.В. Оценка и развитие трудового потенциала предприятий в антикризисном управлении. Дис.канд.экон.наук. Омск, 2006

2. Судакова Е.С. Особенности формирования и развития трудового потенциала персонала // Журнал «ScienceTime: материалы Международной научно-практической конференции за апрель 2014 года/ под ред. С.В. Кузьмина. Казань, 2014. с.215-223
3. Управление персоналом организации: Учебник/ под ред. Кибанова А.Я., М.; ИНФРА-М, 2009

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Днев О.Г., Власова А.С.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

В настоящее время региональный рынок продовольственных товаров неуклонно растет, расширяется ассортимент, появляются новые производители, повышаются требования к качеству выпускаемой продукции.

Мучные кондитерские изделия, в том числе печенье представлены на региональном рынке различными производителями. К ним относятся ООО «КДВ Яшкино» (Кемеровская область), ООО «Чипита Санкт-Петербург» (Санкт-Петербург), ОАО «Брянконфи» (г. Брянск), ООО «Крекер» (г. Воронеж), ОАО «Большевик» (Москва), ЗАО «Русский бисквит» (г. Череповец) и ОАО «Кондитерская фабрика «Саратовская», ШоколайфЧоко Бой, «СладКо», Посиделкино, ЗАО Курскхлеб, Юнайтед Бейкерс, Любятово, ОАО «Белогорье», КФ «Золотой Колос», Воронежская КФ и др.

В качестве образцов для исследования качества продукции были выбраны печенье следующих производителей: ОАО «Брянконфи», «KraftFoods» ОАО «Большевики» ОАО Кондитерского объединения «СладКо».

Первоначально был проведен анализ информации для потребителей и органолептическая оценка качества товаров в соответствии с требованиями стандартов (Табл.1).

Таблица 1

Информации для потребителей

Наименование предприятия изготовителя	ОАО «Брянконфи»	«Kraft Foods» ОАО «Большевик»	ОАО «Кондитерское объединение «СладКо»
Местонахождение изготовителя	Россия, 241014, г.Брянск, ул. Вокзальная, 116	РФ, 125040, г.Москва, Ленинградский пр-т, д. 15	Россия. 394033, г.Воронеж, ул. Витрука, 4
Наименование печенья	«Брянконфи» «Земляничное»	«Юбилейное» «Земляника»	«СладКо» «Земляничное»
Масса нетто	120г	125 г	130 г
Дата изготовления и дата упаковывания	10.04.14	05.03.14	20.04.14
Нормативный документ	ГОСТ 24901-89, ISO 9001:2006	ТУ 9131-002-00340641	ТУ 9131-001-00341008-01
Пищевая и энергетическая ценность	Углеводы - 80,7 Жиры – 18,6 Белки - 9,3 Энергетическая ценность - 447 ккал	Углеводы - 31,2 Жиры- 21,5 Белки — 6,8 Энергетическая ценность — 484 ккал	Углеводы - 57,9 Жиры - 24.8 Белки — 8,7 Энергетическая ценность - 467 ккал

Товарный знак изготовителя			
Условия хранения	Хранить при температуре (18±5)°С и ОВВне более 75% в чистых, хорошо вентилируемых помещениях, не зараженных вредителями хлебных запасов. Не допускается воздействие прямого солнечного света и хранение совместно с продуктами, обладающими специфическим запахом.	Хранить при температуре (18±5)°С и ОВВне более 75%	Хранить в сухих проветриваемых помещениях при температуре (18±5)°С и ОВВне более 75% без воздействия прямого солнечного света.
Срок годности или срок хранения	10.10.14	05.09.14	20.10.14
Состав продукта	Мука пшеничная, сахар-песок; жир специального назначения; инвертный сироп (сахар-песок, регуляторы кислотности: натрий двууглекислый (сода пищевая), кислота лимонная пищевая); яичный порошок; молоко цельное сухое; соль поваренная пищевая; разрыхлители: натрий двууглекислый (сода пищевая), соли углеаммонийные; эмульгатор-лецитин. Конфитюр «Земляника» (сахар-песок). Консервант-сорбат калия. ароматизатор «Земляника», идентичный натуральному, красители: «Тартразин», «Понсо»); ароматизатор «Земляника», идентичный натуральному.	Мука пшеничная, сахар. масло пальмовое, вода питьевая, крахмал кукурузный, порошок яичный, разрыхлители (гидрокарбонат натрия и пирофосфат натрия). земляничный порошок, соль поваренная пищевая, эмульгатор (лецитин соевый), сухая молочная сыворотка, эмульгатор-лецитин, витамины, регулятор кислотности (кислота лимонная). Содержит молочные продукты, пшеницу. глютен, яйца, лецитин соевый. Может содержать следы кунжута, арахиса, других орехов.	Мука пшеничная, масло растительное, сахар-песок. сироп инвертный (сахар-песок. регуляторы кислотности: кислота молочная, натрий двууглекислый (сода пищевая), крахмал кукурузный, порошок яичный, сливки сухие молочные, соль пищевая, разрыхлители: соль углеаммонийная, натрий двууглекислый; эмульгатор-лецитин, ароматизаторы идентичные натуральным «Ванилин», «Земляника». Продукт содержит пшеницу, молоко, яйцо, соевый лецитин. Продукт может содержать фундук, овес, рожь.

Наличие на упаковке информации соответствует ГОСТ Р 51074-2003 без каких-либо отклонений, что говорит о качестве данной продукции. По соблюдению гарантийного срока хранения все виды печенья пригодны к употреблению.

Была проведена органолептическая оценка трех образцов печенья, с помощью шкалы оценки качества печенья, дегустационной карты, был рассчитан средний балл по каждому показателю органолептической оценки данной продукции. По результатам проведения дегустационной оценки качества, печенье «KraftFoods» получили наибольшую оценку 4,7 балла, печенье обладало приятным вкусом и ароматом, форма и цвет соответствуют установленным требованиям, по всем органолептическим показателям у этого печенья наивысшие оценки.

Результаты физико-химической экспертизы качества и исследования показателей пищевой ценности и отдельных показателей безопасности печенья представлены в Табл.2.

Физико-химические показатели печенья

Образцы	Влажность, %		Щелочность		Намокаемость, % не менее	
	Факт.	Стандартная	Факт.	Стандартная	Факт.	Стандартная
ОАО «Брянконфи» Образец №1	15,1	Не более 15,5%	1,7	Не более 2,0	110	110
«KraftFoods» ОАО «Большевик» Образец №2	15,0	Не более 15,5%	1,5	Не более 2,0	111	110
ОАО «Кондитерское Объединение «СладКо» Образец №3	15,7	Не более 15,5%	1,6	Не более 2,0	110	110

Анализ данной таблицы показал, что содержание влажности у образцов в пределах нормы. Исследование щелочности и намокаемости показало, что образцы и №1, №2 и №3 соответствуют норме стандарта, что и показала органолептическая оценка по вкусу и запаху. Таким образом, исследуя образцы трех производителей сдобного печенья, было выявлено, что все образцы соответствуют стандартам по показателям влажности, щелочности и намокаемости.

Результаты расчета пищевой ценности печенья представлены в Табл.3.

Таблица 3

Результаты расчета пищевой ценности печенья

Пищевые вещества	ОАО «Брянконфи»		«Kraft Foods» ОАО «Большевик»		ОАО «Кондитерское объединение «СладКо»		Средняя норма потребления
	Факт. содержание	Процент удовлетворения СП, %	Факт. содержание	Процент удовлетворения СП	Факт. содержание	Процент удовлетворения СП	
углеводы	58,9	14,73	51,2	12,8	57,9	14,48	400
жиры	29,9	37,38	21,5	26,88	24,8	31	80
белки	7	7,78	6,8	7,56	6,8	7,56	90
ЭЦ	499	17,98	484	17,44	467	16,8	2775

Анализ данных рисунка показал, что наиболее высокой пищевой ценностью, обладает печенье ОАО «Брянконфи», поскольку потребление 100 гр. продукта обеспечит суточную потребность в углеводах почти на 14,73%, в жирах 37,38%, калорийности на 17,98%. Менее питательным оказалось печенье «KraftFoods». Печенье ОАО «Кондитерское объединение «СладКо» наименее калорийно (16,8% от суточной потребности), однако по содержанию углеводов и жиров превосходит печенье «KraftFoods», так как удовлетворение суточной потребности, при употреблении 100 г печенья «СладКо» составляет 14,48% и 31% соответственно.

Таким образом, проведенный сравнительный анализ пищевой ценности исследуемых видов печенья показал, что все образцы обладают высокой пищевой ценностью и могут являться источниками белков, жиров и углеводов в рационе человека.

При контроле качества товаров обычно учитывают базовые показатели, т.е. показатели, принятые за исходную (эталонную) величину.

Всесторонняя, комплексная оценка качества товаров может быть получена с помощью интегрированного показателя, методика определения которого рассматривается в данной работе. Значения интегрального показателя различных видов печенья, приведено на рисунке 1. Как видно из представленных данных, значения интегрального показателя печенья «Посиделкино» (Любимый край, ЛО, г. Отрадное) и «Воронеж Крекер» наиболее близки к единицы, что характеризует практически полное соответствие качества печенья, заявленной цене. Образцы печенья «КДВ Яшкино» (0,79), «Шоколайф» (Большевик) (0,41) и «Чоко Бой» (ООО «Орион Пищепром», Россия) (0,36) имеют интегральный показатель ниже единицы, что говорит о недостаточном качестве данных кондитерских изделий при высокой цене на них, и характеризует ситуацию престижного ценообразования для товаров с низкими показателями качества.

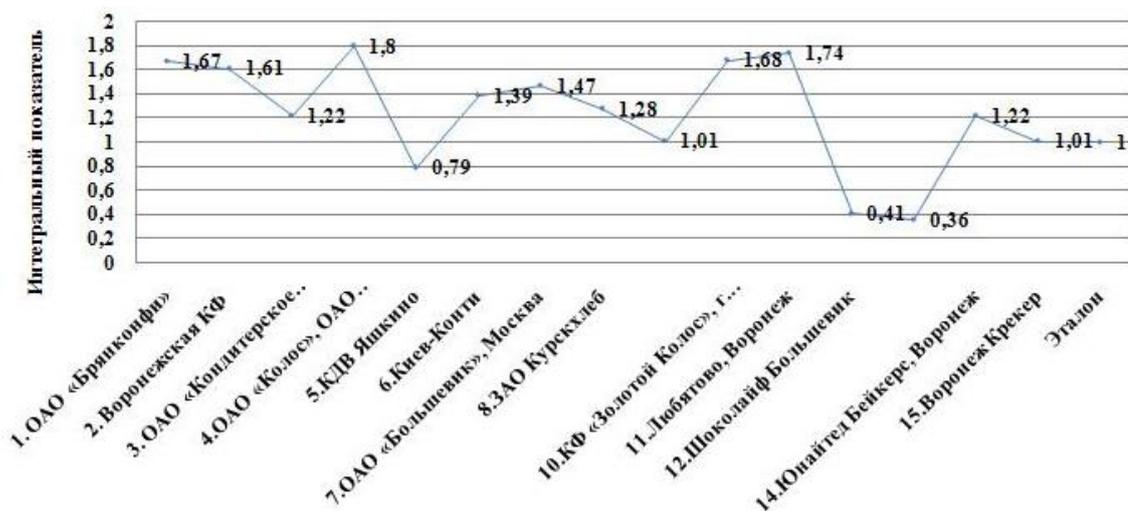


Рис. 1. Значения интегрального показателя печенья

Остальные виды печенья отличаются повышенным значением интегрального показателя качества от 1,22 у печенья «ОАО «Кондитерское объединение «СладКо» и «Юнайтед Бейкерс» (Воронеж) до 1,8 у печенья ОАО «Колос», (ОАО «Белогорье», Белгород), что может свидетельствовать о применении предприятием изготовителем агрессивной стратегии в стремлении завоевать большую часть рынка за счет использования заведомо низких цен, либо о неэффективной ценовой стратегии, в результате которой предприятие теряет часть прибыли. Полученные в работе результаты могут быть полезны для работников сферы производства и обращения продуктов питания и сырья.

Список литературы

1. ГОСТ 24901-89 Печенье. Общие технические условия.
2. ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.
3. ГОСТ 5897-90 Изделия кондитерские. Методы определения органолептических показателей качества, размеров, массы нетто и составных частей.
4. ГОСТ 5898-87 Изделия кондитерские. Методы определения кислотности и щелочности.

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Орехов В.И., Орехова Т.Р., Власов А.А.

Институт управления и права, г.Москва

Формирование инновационной экономики требует превращения интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. В этом случае источником доходов может стать не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов, обусловленной высокой мировой конъюнктурой, но и производство новых идей, технологий и социальных инноваций. В настоящее время, в условиях взятого в стране политического курса на переход от сырьевой экономики к экономике знаний, наблюдается недостаток общественно полезной активности молодежи в инновационной сфере, и, как следствие, нехватка проектных идей, способствующих повышению темпов модернизации общества. Пока же наш национальный интеллект продолжает работать на поддержание и повышение конкурентоспособности экономик других стран. Одной из причин такого положения дел является отсутствие достаточного количества эффективных публичных механизмов отбора талантливой молодежи, а также отсутствие у начинающих инноваторов компетенций по превращению собственных идей в успешный коммерческий продукт. В этой связи актуальным является создание системы по подготовке инновационно-ориентированных кадров, способных выводить на рынок наукоёмкие продукты. И для решения данной проблемы необходимо провести комплекс мероприятий с привлечением талантливой молодежи различных возрастных

категорий и различной тематической направленности к практико-ориентированным мероприятиям с целью формирования и развития у них инновационных компетенций [4, с.24-28]

Весьма актуальным сегодня является приобретение компетенций в области управления инновациями, создания и развития наукоёмкого предпринимательства, использования и защиты объектов интеллектуальной собственности для управленческих кадров хозяйствующих субъектов [2, стр. 56-61].

Формировать и развивать инновационные компетенции можно в нескольких направлениях и формах. [3,стр.5-10]. Одна из действенных форм – привлечение молодёжи в конкретные практики создания и продвижения инновационных проектов. Ключевые инновационные компетенции, на формирование и развитие которых ориентированы представленные в проекте практики

- развитие системного инновационного мировоззрения;
- умение проводить стратегический и маркетинговый анализ;
- умение проводить анализ возможностей применения инновации, включая методы технологического аудита;
- умение проводить анализ барьеров и рисков на пути коммерциализации инновационной разработки;
- умение формировать стратегию коммерциализации инновации и её продвижения;
- владение методами проектного управления и бизнес-планирования;
- умение применять теорию решения изобретательских задач;
- знание правовых основ интеллектуальной собственности;
- умение формировать команду;
- способность эффективно работать в группах;
- умение расставлять акценты и приоритеты;
- инициативность, целеустремленность и стрессоустойчивость;
- умение представлять результаты работы и держать внимание аудитории;
- владение навыками использования информационных технологий;
- умение применять широкий спектр инструментов финансирования инновационных разработок;
- владение навыками формирования контрактов, в том числе внешнеэкономических;
- умение продвигать разработку на рынок и др.

В процессе формирования инновационных компетенций важную роль играют выделения показателей для оценки креативных личностей [1, стр.10-14].

При реализации инновационных проектов субъект хозяйствования должен владеть следующими инновационными компетенциями:

- 1) технологической компетенцией;
- 2) организационной компетенцией;
- 3) компетенцией технологического сотрудничества (партнёрства);
- 4) маркетинговой компетенцией (знание латентного спроса);
- 5) инвестиционной компетенцией;
- 6) компетенцией включения инноваций в стратегию развития субъекта хозяйствования ;
- 7) производственной компетенцией;
- 8) научно-исследовательская компетенция;
- 9) компетенцией быстрого приобретения технологических активов.

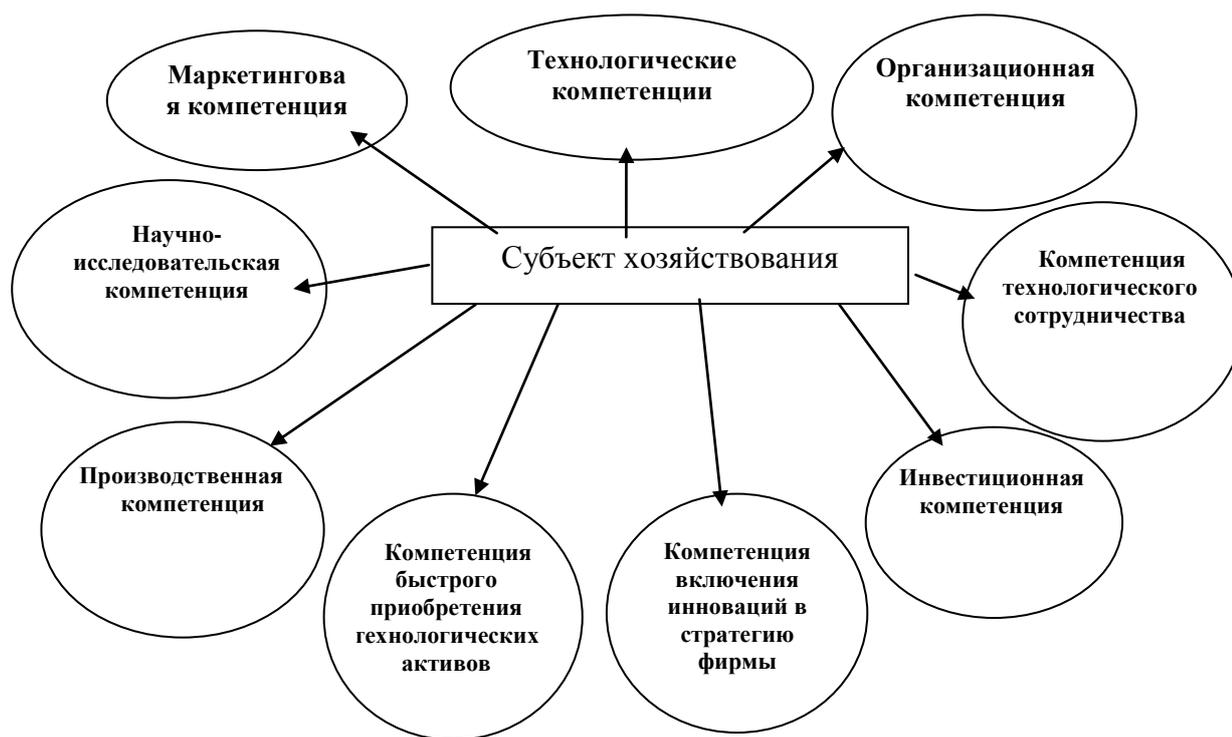


Рис.1. Идентификация ключевых инновационных компетенций субъекта хозяйствования.

В зависимости от вида инновационной компетенции показатели инновационной деятельности могут быть сгруппированы, как показано в Табл.1

Таблица 1

Группировка показателей субъекта хозяйствования по его инновационным компетенциям

Инновационная компетенция малой фирмы	Показатели и коэффициенты
Технологическая компетенция	коэффициент освоения новой техники; коэффициент инновационного роста
Производственная компетенция	показатель производственного ресурсосбережения; показатель реализации проекта в заданные сроки
Маркетинговая компетенция	показатель исполнения маркетинговых прогнозов
Инвестиционная компетенция	показатель расхода инвестиционных средств
Компетенция включения инноваций в стратегию фирмы	коэффициент внедрения новой продукции; показатель результативности инновационного развития
Научно-исследовательская компетенция	коэффициент имущества, предназначенного для НИОКР; коэффициент персонала фирмы, занятого в НИОКР; коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью
Организационная компетенция	показатель квалификации научных кадров; показатели уровней интеллекта, креативности и креативности работников фирмы

Предложенная группировка коэффициентов и показателей основана на использовании реально определяемых экономических величин и направлена на исследование инновационных ресурсов фирмы, включая интеллектуальные, кадровые, имущественные, продуктовые, технологические и инвестиционные. В зависимости от степени восприимчивости фирмы, а также её инновационной компетентности в сфере НТП формируется стратегия дальнейшего инновационного развития: освоение базисных инноваций или только улучшающих. Эффективное формирование инновационных компетенций субъектов хозяйствования на национальном уровне способствует повышению на наш взгляд эффективности управления инновационной экономикой в условиях экономического кризиса.

Список литературы

1. Звонников.И., Писарева О.М.Интеллектуальный менеджмент: новые подходы к подготовке управленческих кадров для экономических знаний// Высшее образование сегодня №1, 2011
2. Изаак С.И, Власов А.А, Балунова Н.В. Развитие субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации. Монография.Москва, 2012
3. Орехов В.И, Орехова Т.Р, Карагодина О.В. Инновационный подход к антикризисному управлению в малом бизнесе. Монография. ОрелГИЭТ, 2014
4. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Антикризисные инновационные стандарты .Монография. ОрелГИЭТ, 2014

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМА ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ В АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ситников Н.П.

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г.Киров

В связи с переходом агропромышленного комплекса страны на инновационную модель развития, как основное условие повышения экономической эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной деятельности, назрела необходимость в формировании новой концепции повышения качества производства продукции в основных отраслях и видах деятельности АПК.

Это в полной мере относится к кормопроизводству, доля которого в себестоимости продукции животноводства колеблется от 40 до 80 процентов.

Кировская область, имея развитую промышленность, не уступает многим регионам в продуктивности и эффективности производства аграрной продукции, стабильности и устойчивости сельскохозяйственного производства. За последнее десятилетие экономика и сельскохозяйственное производство области имели положительную динамику.

В Кировской области на долю АПК приходится около 10% валового регионального продукта, сельскохозяйственной деятельностью охвачены все муниципальные образования. Важнейшей подотраслью АПК региона является животноводство, удельный вес которого в продукции сельского хозяйства составляет 85,5%, а его основой является молочное скотоводство. В течение последнего десятилетия в молочном скотоводстве области достигнуты заметные положительные результаты. Уровень молочной продуктивности в 2013 году по сравнению с 2000 годом вырос с 2514 до 5642 кг на одну голову молочного стада. По уровню молочной продуктивности Кировская область занимает в Приволжском федеральном округе первое место и 9 -е место в Российской Федерации [1].

Однако эффективность молочного скотоводства не стабильна в разные периоды, а рентабельность производства молока колеблется в разные годы от 10 до 30 %.

Кроме того, в животноводстве - основной отрасли сельского хозяйства области, не ослабевают проблемы, связанные с несбалансированным ростом. В ходе наращивания потенциала молочного скотоводства сельскохозяйственные предприятия области в течение последних лет приобретали высокопродуктивный скот из-за рубежа, строили новые фермы, внедряли современные технологии содержания животных. При этом на прежнем уровне остаётся кормопроизводство.

Кормопроизводство в Кировской области существует в формах, сложившихся в конце XX века.

Структура кормовой базы неустойчива и имеет существенные колебания по годам. При этом обеспеченность одного животного энергией кормов возрастает. Однако новые технологии заготовки и хранения кормов, обеспечивающие их высокое качество, внедряются недостаточно активно.

Всё это заметно снижает экономическую эффективность производства продукции животноводства, так как в 2013 году доля кормов в себестоимости производства молока в области составила 52 процента.

В сложившихся условиях одним из основных направлений решения комплекса проблем в работе агропромышленного комплекса области является совершенствование управления качеством в сельскохозяйственных предприятиях. Руководителям предприятий АПК необходимо уметь самостоятельно разбираться в вопросах формирования качества бизнес-процессов и чётко понимать, что необходимо делать для его практического обеспечения.

В настоящее время наиболее эффективным направлением в повышении качества кормопроизводства является реализация процессного подхода с использованием методов построения различных моделей бизнес-процессов в кормопроизводстве и их реинжиниринга.

Управление качеством в кормопроизводстве должно осуществляться системно на всех стадиях производственного процесса – с моделирования системы кормопроизводства, выбора кормовых культур, селекции, выращивания и заготовки зелёной массы до скармливания животным. При возникновении нарушений в одном из этапов происходит снижение качества корма, а возникающие при этом потери становятся невосполнимыми.

Организационной основой такой системы является перераспределение функций управления качеством путём упорядочения целевых задач между органами управления и производственными подразделениями с целью выполнения производственных регламентов, усиления межоперационного контроля и повышения ответственности участников производственного процесса.

Предлагаемая нами система управления качеством в кормопроизводстве позволяет значительно повысить качество кормов. Она включает в себя: регламентирование и упорядочение всей совокупности операций по преобразованию кормовой базы в корма требуемого качества; систему сбора информации о показателях процесса; систему анализа этой информации и принятия управленческих решений лицом, ответственным за эффективность процессов уборки кормовых культур, заготовки, хранения и использования кормов; систему непрерывного улучшения показателей процесса и корректирующих действий по устранению причин отклонений в ходе процесса. При этом показатели процессов должны быть интегрированы в общую систему управленческого учёта предприятия, а система планирования и функционирования процессов – в систему стратегий предприятия.

Повышение качества в кормопроизводстве должно охватывать и развивать следующие важнейшие направления, определяющие основные параметры заготавливаемых кормов.

Важнейшим направлением моделирования системы кормопроизводства является совершенствование и оптимизация структуры посевов кормовых культур за счёт расширения площадей под многолетние травы и увеличения в них доли бобовых (клевера, люцерны и т.д.). Значительно повышает качество кормов возделывание смесей однолетних злаковых и бобовых трав и увеличивает урожайность зелёной массы до 170 центнеров с гектара, при содержании в 1 кормовой единице до 140 г переваримого протеина. Эта работа должна проводиться в рамках стратегии адаптивной интенсификации сельского хозяйства, которая ориентирована на рациональное использование природных ресурсов, снижение затрат и повышение устойчивости сельскохозяйственной деятельности за счёт биологизации и экологизации процессов в кормопроизводстве.

Селекция и семеноводство определяют биологическое разнообразие кормовых культур и их сортов для использования в разных природно-климатических зонах. Адаптивная система селекции, основанная на экологозволюционных и биогеоэнетических принципах способна создать и предложить географически и экологически репродуцированные сорта кормовых растений.

Технология заготовки кормов в условиях стремительного обновления техники и оборудования становится многовариантной и позволяет получать корма с заданными параметрами.

Современная многооперационная кормозаготовительная техника позволяет проводить раннее скашивание кормовых культур в короткие агротехнические сроки, их предварительное подвяливание, измельчение до необходимых параметров и герметизацию. При этом отпадает необходимость в перепроизводстве кормов, в связи с ростом их качества, снижаются потери во время заготовки и хранения. В результате в кормах резко возрастает содержание обменной энергии и протеина, что приводит к росту продуктивности животных и экономической эффективности производства.

Эксплуатация новой техники на полях позволяет уменьшить техногенную нагрузку на почву за счёт одновременного выполнения ряда технологических операций за одну обработку кормовых угодий, снижать в 1,5 – 1,8 раза эксплуатационные затраты, экономить горюче-смазочные материалы в зависимости от используемой техники на 20-35 процентов, заготавливать корма с учётом фазы роста без нарушения зоотехнических требований и с высоким качеством [2].

Процесс заготовки и хранения кормов выбирается в зависимости от природно-климатических условий, при этом используются дифференцированные технологии консервирования растительной массы, в зависимости от особенностей кормовых культур, сроков их уборки и погодных условий. Современные технологии позволяют убирать кормовые культуры в те фазы их развития, когда обеспечивается максимальный сбор по количеству энергетической питательности и переваримого протеина, что позволяет заготавливать корма высокого класса.

В результате повышения качества кормопроизводства АПК Кировской области возможно решение основных проблем, которые сдерживают рост объёмов производства сельскохозяйственной продукции и экономическую эффективность аграрного сектора региона в целом.

Список литературы

1. Агрорландшафтно-экологическое районирование и адаптивная интенсификация кормопроизводства Поволжья. Теория и практика / Под ред. доктора сельскохозяйственных наук В.М. Косолапова. – Киров: Изд-во «Дом печати – Вятка», 2009. – 751 с.
2. Косолапов В.М., Бондарев В.А., Клименко В.П. Эффективность новых технологий приготовления кормов из трав // Достижения науки и техники АПК. – 2009. - №7. – С.39-42.



Мою поэзию – Кавказу,
Горянке сердце отдаю!
Окуну друзей я в музу,
России душу подарю!
Мурат Булгучев

ПРЕДИСЛОВИЕ

Булгучев Мурат Хамзатович – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Ингушский государственный университет", автор учебно-методических и научных работ по экономике, организации управления производством, а также художественных романов и сборников стихов.

Учебное пособие – "Организационно-экономические основы выбора специализации и размеров хозяйствующих объектов в мелкотоварном производстве" допущено Учебно-методическим объединением России по менеджменту для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 08.05.07 "Менеджмент организации".

Учебное пособие – "Мелкотоварное производство в Республике Ингушетия" издано Международным издательством LAPLAMBERT Academic Publishing для студентов высших учебных заведений стран Содружества Независимых Государств, обучающихся по направлению "Менеджмент".

Учебник – "Управление мелкотоварным производством" имеет регистрационный номер рецензии уполномоченного Министерством образования и науки Российской Федерации Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный университет печати имени Ивана Фёдорова", рекомендован для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 08.02.00 "Менеджмент".

Общение с людьми разных поколений, национальностей, направлений деятельности, интересов, как в непосредственном контакте, так и с использованием Интернет-ресурсов позволило автору отмеченных и других профессиональных разработок диверсифицировать колорит своих интеллектуальных возможностей.

Сборник стихов – "Ограниченные ресурсы, неограниченные потребности" вышел в свет в двух изданиях. Это тонкое описание глубины и чистоты не только социально-экономических, культурных, но и иных человеческих отношений. В него вошли пословицы, поговорки, песни авторского сочинения на ингушском и русском языках – в лаконичной форме показан научно-познавательный смысл жизни на Кавказе.

Роман – "Любовь и рок", также вышедший в двух изданиях, повествует о быте и нравах ингушей. Героев автор подбирает с таким расчётом, что со всей прозрачностью показывает реальное соблюдение адатов расслоенными социальными группами ингушского общества в прошлом и настоящем, замечая лицемерие и стяжательство людей.

Роман-бестселлер – "Экономист-профессионал организует деятельность производителя" создан в прозе и стихах. Это объёмное художественное произведение с охватом различных сторон ингушской действительности в сложном нахском¹ пласте. Автор знакомит читателя с гостеприимством и толерантностью горцев, что формировались на Кавказе тысячелетиями.

Настоящий сборник стихов – "Экономист-универсал на Кавказе" показывает широкий круг интересов автора, затрагивая трагические периоды ингушей, их героев, быт и обряды народа, а также судьбу опального, но одарённого советского экономиста Александра Васильевича Чайнова, посещение княгиней Марией Владимировной Романовой Ингушетии в новейшей истории России.

Всего учёным опубликовано более восьмидесяти работ, в том числе двадцать научных статей по перечню изданий Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации. Им также на страницах международного журнала L'Association 1901 "SEPIKE", зарегистрированного в Deutsche National bibliothek в качестве цитируемого рейтингового издания по экономике и педагогике, выпущена научная статья в немецком изложении под названием "Problematic der Einkommenspolitik der ländlichen Bevölkerung in der Republik Inguschetien".

В практической деятельности Мурат Хамзатович прошёл сложную иерархию:
- сверхсрочная служба в вооружённых силах (капитан запаса, состав политический);

- экономист завода минеральных вод "Ачалуки";
- главный экономист виноградарского совхоза "Ачалуки";
- председатель исполкома Верхнеачалукского сельского Совета народных депутатов;
- главный экономист Малгобекского районного агропромышленного объединения;
- заведующий отделом экономики правительства Республики Ингушетия;
- председатель Госкомимущества, заместитель председателя правительства Республики Ингушетия;
- генеральный директор закрытого акционерного общества "Бизнес-центр Республики Ингушетия";
- заведующий кафедрой экономики Института экономики и правопедения.

Учитывая его и коллег успехи в учебном, научном и практическом направлениях решением жюри Общественной организации "Вольное экономическое общество России" кафедра менеджмента экономического факультета ИнГГУ в номинации "Менеджмент" признана победителем Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ "Экономика и управление – 2013". Для участия в торжественной церемонии награждения победителей М.Х. Булгучев получил (9 июня 2014 года) именное приглашение за подписью Председателя оргкомитета конкурса, Президента ВЭО России Григория Харитоновича Попова.

Профессионализм и творчество Мурата Хамзатовича отмечены Почётными грамотами, Наградными знаками, Медалями и Орденом Президента Республики Ингушетия "За заслуги", ему присвоено звание "Ветеран труда".

Заведующий кафедрой "Менеджмент"
ФГБОУ ВПО "Ингушский государственный университет",
почётный работник высшего профессионального
образования Российской Федерации д.э.н., профессор
О.Б. Угурчиев

**ЭКОНОМИСТ-УНИВЕРСАЛ НА КАВКАЗЕ. ЮБИЛЕЙНЫЙ ВЫПУСК.
СБОРНИК СТИХОВ**



**Булгучев Мурат Хамзатович,
д.э.н., профессор, декан ФГБОУ ВПО
«Ингушский государственный университет»**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ



Благая мысль вдохновляет всегда –
С ней рождается и творчество.
Нет науки, экономики – беда:
Это же дух и могущество!

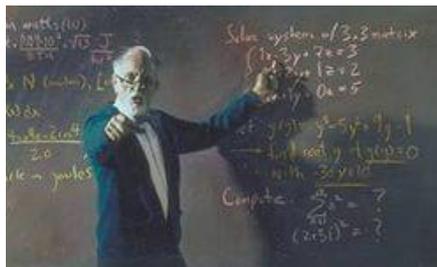
Даёт Создатель тому сил и разума больше,
Кто решил помогать людям дольше;
Мысли его, когда прозрачны –
Так думают кавказцы!

Здравствуй, мой читатель!
Я не случайно к тебе попал:
"Разума и сердец любитель" –
Очередной друг меня назвал.
"Браво поэзия твоя звучит,
Заметно даже из чьих уст.
Элит профессора речь,
Его кредо ум и честь!"

"Экономикс⁵" знать –
Доктор уроков даст.

Интересны классики,
Жить без них, не дано.
Творили они без мистики,
Зная, как всё обустроено.
Что бы всех нас устроило?
Может пропорцию создать,
Когда консерватизм начало,
А прагматичность сдержать?!

Невежд боюсь я очень,
Примерно навек вперед.
Так этикет мой отточен,
Принимая друзей совет.



Пусть не учит меня глупец
За столом или престолом.
Не благословил его Творец
Творить экономно разумом.



Через заснеженную глушь,
Где у Лермонтова "ингуш"
Взобрался я на самый пик –
Озарил меня чудный лик.
С гор лучи нагнали свет,
Вмиг забыл я слово "нет":
Тут не недра изучать,

⁵Экономикс – политическая экономия (экономическая теория).

Стал я сердце терять.
Орлом лечу в облаках,
Забыв про риск и страх.
Внизу вижу ярче солнца –
Ангела! И стал молиться.
Голос души: "Родное это!"
Да-да, узнаю горянку-чудо,
Кувшин с водой на ладошке.
Спикировал я курсом низко
И тихо спрашиваю её имя –
Взглядом лишь одарила.

Кавказ – вечный мой причал!
Где бы ни был, встречи ждал.
Мы друг для друга родились,
Монолитом с ним слились.
Чуждому не преклонялись,
Но над недругом смеялись.
Законы гор бы надо знать,
Но ты спешил всех обнять
Да хлебом, солью угощать.
Друзей учил, как прощать,
Как ум и честь не терять.
Щедрот твоих и не счесть.
Г1алг1а⁶ готов сказать:
«Добро пожаловать!»

Огромны просторы твои, мой Кавказ.
Всё прекрасное увидит здесь ваш глаз.
Моря Чёрное, Азовское и Каспийское,
Что омывает жемчужины твои каждое.
Новороссийск, Сочи, Азов, Махачкала –
Разными началами Земля-мать родила.
В одном молятся Богу, в другом Аллаху,
Не изменяют люди человеческому духу.
Горам твоим тысячелетия, но они молодые.
Мы мир познаём, а места здесь золотые!
Бросаем свой взор на Запад, Юг, Восток –
Земля грузин, абхазцев, болгар и турок.
Не забываем также украинцев и румын –
Все они соседи и партнёры для россиян.
Давно осваивают бассейн Чёрного моря,

⁶Г1алг1а – самоназвание ингушей. Строитель (абориген) башен.

Будет дружба – не зная потомкам горя.

На ингушском и русском языках слово
"Кхел", "судьба" слышится сухо и смело,
Хотя в обоих случаях оно женского рода.
Но не туда относят его у разного народа:
По-немецки "Schicksal" – будет среднего.
Смысл один – процент хочется большего!

Смотрю, вернувшись, на Кавказ –
Прекрасно вокруг радуется глаз.
Вином, шашлыком угощают друзья,
Всё это материально, а где же душа?
Ей, душе моей, не нужно иное даром,
Рад я горянке с кавказским характером.
Знает, как быть когда жизнь разлучает,
Мне бы установить, кто кем управляет.



Горец имеет светлый расчётливый ум.
Он создаёт семью, строит для неё дом.
Его помыслы и дела открыты, честны,
Чувства от сердца – добротой полны.

По-английски, кажись,
Его давно назвали офис.
По-немецки я вот смотрю –
Nennen Sie bitte nur das Büro⁷.
По-русски – это же контора,
Где дислокация менеджера.
Учёному, поэту и прозаику –
Создаём мы проблематику.
В Ингушетии "офис" слова
Нет в лексиконе аборигена.

Мир широк – не зная все жизни страницы.

⁷Nennen Sie bitte nur das Büro (нем.) – называйте, пожалуйста, только бюро.

Нас делят на страны, нации, тейпы⁸, улицы.
Где лучше, кем бы назваться – терзают мысли.
Классики с думой о России "пуд соли" съели.
Чей народ воевал, страдал меньше, больше –
Не сосчитать и теорией вероятности даже.
Узнать мир открытыми глазами мы смогли,
Когда, наконец, сталинские бредни прошли.
Приветствую американца, европейца, азиата –
Они нашим потомкам настоящие братья.
Мы всюду твердим слово "толерантность":
Хвала разуму за глобализацию и открытость!

В мире много чудес,
А нам нужен прогресс.
Вселенную покоряем,
"Гранит" науки изучаем.
Знает каждый школьник
Про Бермудский треугольник,
И что все религии мировые
Зарождались в Азии.
Это закономерность?
Нет – нужна ясность.
А где активен ген J2?
Но это Ингушетия!

Чья величавая башня? Ничья!
Как рассудить: твоя или моя?
Воздвигали её умом, сердцем,
Но душа вложена ингушом.



В чистом уголке мира,
Как горца свободная лира
На вершине скалы Кавказа
Не смыкает "Вовнушки" глаза.
Г1алай⁹ семь веков от роду,

⁸Тейп (инг.) – фамилия.

Но величаво служит народу.
Изящество её и скромность –
Ингушетии дух и гордость.
Голос тебе отдаю –
Эталон в моём краю!
Так думает и абориген,
И благородный россиянин.

Экономист-профессионал – душа щедрая,
Организует деятельность производителя.
Управлять бы экономистам всем миром,
Чтобы нищету гнать по их же законам!

Лезть не в своё дело и куда не просят – грешно.
Экономисту быть сказочником всё же смешно.
Но часто в нашей жизни бывает и наоборот:
Раз говорун, то мечта – олигарха оборот.

Странная трактовка иногда
Не думающего милитариста –
Япония после бомб расцвела,
Германия, как капитулировала.
Спасибо военным и политикам –
Править уступили экономистам.

Бесконечно бываю рад,
Когда подъём, а не спад.
Менеджеру то надо знать,
Бухгалтеру баланс считать.
Рентабельность поднимать
Надо где-то и знания брать.
Почувствовать сил начала
И размер Rente¹⁰"причала".
Не по фирменным статьям
Дивиденд делят пополам.
Коль уговор дороже денег,
Умён тот, кто время берёт.
Аксиомой должно стать –
Эффективность повышать.
Экономические правила –
Фондоотдача бы росла.

⁹Г1ала (инг.) – башня. "Вовнушки" две башни рядом на острой скале, поэтому множественное число. Были включены в список конкурса, как один из объектов достопримечательностей России.

¹⁰DieRente (нем.) – пенсия.

Распределение трудновато,
Хотя освоить можно это.
Каков учёт доходов с низ,
Рентабельность или кризис –
Итог покажет ретро-анализ.
Вот здесь науке "экономикс"-
С прогнозами бы успокоить,
А экономистам темп ускорить.

Россия, многими устами о тебе сказано,
Широкое поле твоих богатств не измеримо.
Ты открыта, никуда не спешишь, но главное –
Сдержано даришь по труду благо материальное.



Ассимиляцию и диссимиляцию знает организм.
Изготовить нужный продукт – дело серьёзное.
Узнать качество товара и оценить механизм –
Ответственно, стремление индивидуальное.
Выпить качественную воду всем хочется.
Минеральная, газированная, освящённая –
По цвету, запаху и вкусу определяется,
При потребности процесс повторяется.
Есть места с дефицитом питьевой воды,
Что выльется потомкам в настоящие муки.
Нехватка ресурсов растёт в считанные годы,
А нам Дяла¹¹ дал минеральную воду "Ачалуки"¹².

Разутый ходит сапожник,
Артисту подбирают парик,
Не знаю, что носит портной,

¹¹ Дяла(инг.) – Бог.

¹² "Ачлуки" – лечебно-столовая вода из самотечных источников в сельском поселении Средние Ачалуки Малгобекского района Республики Ингушетия, Российская Федерация.

А меценат – человек скупой.
Голоден кок, не успев поесть,
Солдат мечтает, где присесть,
Пенсионер – последнее отдаст,
Трус способен честь потерять.
К сожалению, среди ингушей
Пропускают мимо глаз и ушей –
Вождизм, донос и лицемерие,
От кумиров и хлеб, и одеяние.
Нельзя такое культивировать,
Достоинство надо отстаивать.
Мало для взрослого желания –
Начинайте с детского питания.
Экономист-организатор знает,
Хотя стяжатель его не понимает,
Как уберечь людей от унижения,
Показывая рыночные отношения.

Как качество жизни поднять,
Блага общества распределять?
Это во имя простых смертных
И тема одна из интересных.
Но перфект-неуч сути не знает:
«Аплатит и фсё тут» – напишет.

Нас часто находят или нас ищут –
Не знаю, как об этом поэты пишут.
Я экономист-аналитик, стихи пишу,
Художественный роман подарить могу.



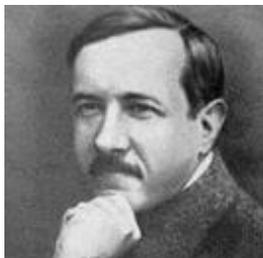
Налоги, пошлины, акцизы
Назвать бы вместе – сборы.
Кто устанавливает "базы",
Чтобы не казались поборы?
Тот, у кого статус депутат.
Но как получит он мандат
Начинается во всём откат

Будто взял его на прокат.
До того бы его воспитать,
Дабы ответственность знать.

Мы жизнь усложняем,
От того и страдаем.
Умножаем, два в уме –
Результат ни вам, ни мне.
Про саг1а¹³ забываем все,
Лишь бы мзду иметь везде.
Вычеркнуть бы это всё –
И чисто на всех досье.
Так экономист считает,
А душа у всех страдает.



Создать ВВП¹⁴, ВРП¹⁵, муниципальный доход
Знает не каждый губернатор, мэр и глава села.
Механизм прост: работают фирмы – приход.
Распределять – мера от политики зависела.
Помимо налогов, акцизов – есть и прочие
И с сырьевыми ресурсами не всё понятно.
Малгобек¹⁶: с добытой нефтью "горячее" –
Инфраструктуре отдали 0,07 процента.



Стратег Чаянов Александр
Навек вперёд увидеть смог,
Как свободен кооператор,

¹³Саг1а (инг.) – подаяние неимущим.

¹⁴ВНП – Валовой национальный продукт.

¹⁵ВРП – Валовой региональный продукт.

¹⁶Малгобек – город в Республике Ингушетия.

А колхозник будет убог.
В Казахстан его сослали,
Лишив степеней и званий.
Сквозь усы пригрозили:
«Смотри, будешь битый».
Не испугался экономист,
Против рабства восстав.
Убеждённый прагматист
Принял смерть. А был прав!

Будучи молодым аспирантом,
Был я в Германии практикантом.
Изучал экономику, управление –
Перенимал опыт, вбирал знания.
Стал организатором и учёным –
Всё сложилось своим чередом.
Помогла ли в этом стажировка?
Да, узнал я суть иного порядка:
Управлять экономикой сложно,
Но блага создают свободно.

Если кому не нравится сосед,
Он его деяния называет бред.
Коль руководит авантюрист,
Без сил остаётся и экономист.

Жёсткость руководителя объединяет нацию,
Иного нет – дари хоть каждому золота унцию.
А методы и формы наступили абсолютно иные:
Не наполеоновские, не царские и не сталинские.
Умный, открытый и воспитанный он индивид,
Экономическое мышление с детства Бог дарит.

Какой тип организации надо,
Создавая материальное благо?
Мелкотоварным быть может.
Да нет – коммунист скажет.
Хотя экономика с ним "тает",
Сам сыт, а на буржуев кивает.

Малодушья развилось у людей:
Результат – одно стяжательство.
Называют коммерциализацией
Или переходное обстоятельство.

К терпению призываем всех,
Слушает, кто ест хлеб и соль.
А как пойдёт во власть наверх,
Всё съест со шкуркой, как моль.



Подготовка специалистов всё ширится,
Как, угнавшись за ЕГЭ¹⁷, не запутаться?
Надо выпуск "умов" квалифицировать,
Чтобы работодатель мог их оценивать.
Когда-нибудь и здесь наведут порядок
И родители не будут знать духа упадок.
Мы выбираем лучшие в мире подходы,
Но "паутиной" затмили всюду проходы.
Давайте, друзья, будем честны для себя –
Свято и навсегда наше будущее храня.

Бесконечно был бы я рад,
Как закончится наш спад.
Но не желаешь ты понять –
Рационально надо считать.
Чтобы экономику поднять
Надо в курсе о ней бывать.
Почувствовать сил начала
И размер бонусов причала.
Не по фирменным статьям
Делят дивиденды пополам.
Если уговор дороже денег,
Умён тот, кто время берёт!

¹⁷ЕГЭ – Единый государственный экзамен для поступления в высшее учебное заведение России.

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



ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

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

**г. Ростов-на-Дону
2014г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 04.08.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 32,0.
Тираж 550 экз. Заказ № 1325.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58