ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ И ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(6 ноября 2014г.)

г. Красноярск
2014г.

УДК 33(06)
ББК 65я43

О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Красноярск, 2014. 304 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г. Назрань), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н. Желнова К.В. (г. Воткинск), д.э.н., доцентМиролюбова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г. Екатеринбург)

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента» (г. Красноярск) 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) 9

СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05) 9

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА
Едисеева Т.О. 9

ИННОВАЦИИ В СМИ
Борисова С.Г., Бирюков В.А. 11

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
Заманова Г.Н., Борисова Л.А. 13

КОГНИТИВНЫЙ МЕТОД ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
Верба М.В. 15

МЕСТО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ
Гненная А.Н. 18

МЕХАНИЗМ СВЯЗИ ЗАНЯТОСТИ С ПЛОТНОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ
Чумакова Е.А. 22

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ
Горнастаева Н.В. 25

НЕПРЕРЫВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И РАВНОМЕРНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ – ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Угрюмов Е.А. 27

О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В УСЛОВИЯХ УХУДШЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ
Чернышев А.В. 30

О СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ МЕХАНИЗИРОВАННЫХ РАБОТ В ПРОИЗВОДСТВЕ СЕЛЬСКОХОЗПРОДУКЦИИ ЧУВАШИИ
Емельянова Г.А. 33

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Сморудова О.В. 35

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «МАХАОН» (Г.ЙОШКАР-ОЛА, РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ)
Пуртова Д.А. 37

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗМЕЩЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РЫБОЛОВСТВЕ
Иванов Т.Н. 41

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН
Тагиров Ш.М., Борисова Л.А. 43

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ В РОССИИЛивсон М.В. 46

ПРИМЕНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКСПРЕСС- АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
Матросова С.В., Рейхерт Н.В. 48

ПРОБЛЕМА УТИЛИЗАЦИИ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА
Стародубцева Ю.В., Чепурко Г.В. 52

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
Дзагова С.С. 55

САМООРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА
Саенко Е.А., Кузьминов А.Н. 57

СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ
Сергиенко Л.В. 59

УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРАМИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Смешко О.Г. 70

УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г.ВЛАДИКАВКАЗ)
Джагаева М.С., Рубановская С.Г., Амбалов Р.Б. 74
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЕКТНОГО РЕШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
Дудкина А.С., Петрова А.Т. 78
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО ПРОЗВОДСТВА
Аленченкова А.В. 83
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РАЗЛИЧНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКАХ
Юмакаева Р.И. 85

СЕКЦИЯ №3.
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10) 87
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ
Такушинова М.М. 87
КОНТУРНАЯ КОНСТРУКЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РОСТА КОМПАНИЙ
Романенко О.А. 89
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
Табункова Н.А. 92
МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
Сотникова Ю.И. 95
ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
Казанская Н.Н., Нагрузова О.Ю. 98
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВ В РОССИИ
Шилов В.А. 101
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)
Захарова Е.И. 103
ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
Ли М.Г. 105
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Верколаб А.А. 110
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
Селютина О.Г. 113
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РЕЗЕРВОВ ПРЕДСТОЯЩИХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ РЕЗЕРВА НА РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
Уколова О.А. 116
ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ
Чахкиев Г.Г., Мурар В.И., Елесина М.В., Рашкеева И.В. 118
РИСК «РАЗОРЕНИЯ»: ЭНТРОПИЙНЫЙ ПОДХОД
Васильев Е.В., Васильев В.Д. 121
СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Павлова И.А. 126
СОГЛАШЕНИЕ О ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ
Кирова О.А. 129
СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВЫХ ДОГОВОРОВ
Барынькина Н.П. 134
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН ЮЖНОЙ АМЕРИКИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Маганов В.В. 139
ЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ «ПУЗЫРЕЙ» КАК ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА
Бризицкая А.В. 144

СЕКЦИЯ №4.
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) 150
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Блохина А.С. 150
ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В СФЕРЕ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ
Челомбиева О.С. 153
К ВОПРОСУ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗАТРАТ ПО СОДЕРЖАНИЮ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА
Фиапшева Н.М. 155
МЕТОДИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОМПАНИЯХ
Адамова Г.А., Данилина О.А. 157
ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ
Гринько А.Е. 160
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ
Кондрашова Н.А. 162
ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
Фомина Л.А. 165
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ
Самсонова Т.Т., Алексеева С.В. 167
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ
Басова А.В., Мицай А.А., Савинова Н.С. 169
РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ
Шкарева И.П. 173
СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
Соколова Е.К. 175
СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА АНАЛИЗА ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ
Глущенко В.В. 177

СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) 180
ОБЗОР ОСНОВНЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЭКОНОМИКЕ
Карпюк И.А., Куляшова Н.М. 180
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ PLS-PM ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
Хазова Д.С. 182
УПРАВЛЕНИЕ СИТУАЦИЕЙ С ПОМОЩЬЮ КОГНИТИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ
Верба В.А. 186

СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) 188
КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ
Пастухова Е.А., Пастухова Е.А. 188
СВОБОДНЫЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КИТАЯ И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
Ерёмина Т.В. 191
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Строева Г.В. 193

СЕКЦИЯ №7.
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО 196
КАК МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА СТРАХОВАНИИ?
Царик М.А., Соберова М.Д. 196

РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
Эльдиев М.Д., Фролова Е.Н. 198

СЕКЦИЯ №8.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ 200
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
Файдушенко В.А, Рогож Ю.В., Захаров В.А., Недоступенко А.Д, Просянник Е.И. 200
ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ. АРХИВНОЕ ХРАНЕНИЕ
Басараба А.Ю., Самойленко Т.В. 204
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАДРОВОЙ РАБОТЕ
Бабинцева Е.И., Серкина Я.И. 206
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
Белова С.А. 208

СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 210

СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 210
ОБРАЗОВАНИЕ В ШВЕЙЦАРИИ
Гаипова Т.Ф., Еропова Е.В. 210

СЕКЦИЯ №11.МАРКЕТИНГ 213
КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО
Еремченко И.А. 213
МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
Накарякова В.И. 215
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИИ
Марьясов Р.В., Антамошкина О.И. 217
РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В НИЖЕГОРОДСКОМ РЕГИОНЕ
Яшкова Е.В. 218

СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА 221

СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 221

СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ 221
ВВП КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Безнощенко М.В., Жеребцова О.А., Петренко А.С. 221
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ РФ И ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА ИЗ НИХ
Патрушева А.О., Локтионова С.А., Петренко А.С. 223
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ КАК ПОКАЗАТЕЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
Хилькевич Л.В., Харченко К.С., Петренко А.С. 226

СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 228
КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ОРГАНОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РФ
Басова А.В., Шило Д.И., Тютрина А.А. 228

СЕКЦИЯ №16.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ 230
МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ - ДВА ПОДХОДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ВУЗА
Суховаров И.В. 230
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК
Пэйхуа У., ЯкубоваТ.Н. 234

СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ 235

СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА 235
АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ
Кушнерь Ю.С. 235
ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Шевченко В.Л. 238
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
Михайлова В.Д. 239

СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА 241

СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА 241
МЕТОДИКА АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА МАЛОГО БИЗНЕСА (МИКРО-УРОВЕНЬ)
Демченко Д.И. 241
ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЯ РИСКА
Чеснокова Л.А., Яшина Н.И. 248

СЕКЦИЯ №21. 250
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 250
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ
Земскова М.С., Яресь О.Б. 250
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АПК ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО
Краснова М.В., Добронравова А.М. 253
КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Погосян Н.В. 255
ОСОБЕННОСТИ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ КАК СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Устюгова Ю.В. 258
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ
Вардания Д.Д., Кривцова М.К., Свиридова Е.С. 259
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КАМЧАТСКОМ КРАЕ И ДВФО
Лазарев Г.А., Коротаевский А.Г. 261
ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДА
Нефёдова К.А., Добронравова А.М. 265
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНОВ РОССИИ
Паньшин И.В., Тобиен М.А. 268
РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ – ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ
Потеева А.А. 271

РАЗРАБОТКА ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Смольникова Е.В. 274
УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ
Дзанагова Т.Я. 277
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
Александрова А.А. 279

СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 281
ОХРАНА ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧИХ МЕСТ
Сивцева А.И. 281
РЫНОК ТРУДА В ПОИСКЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ
Волковицкая Г.А. 283
СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ
Бортникова Т.В. 285
ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ
Максимова Л.Н. 287

СЕКЦИЯ №23.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ 289
ПЕРЕОБУЧЕНИЕ, КАК ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЖЕНСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ
Кучма К.П., Горбунова О.Н. 289

СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ....291
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
Пурис А.В. 291

БУЛГУЧЕВ МУРАТ ХАМЗАТОВИЧ 295

ОТРЫВОК ИЗ МОНОГРАФИИ БУЛГУЧЕВА М.Х. «БЫТ И АДАТЫ НА КАВКАЗЕ» 297

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД 302

СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

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

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Едисеева Т.О.

НИИ региональной экономики Севера, г.Якутск

Актуальные аспекты развития региональной промышленной системы становятся в последние годы всё более актуальными. В связи с этим, государственная политика направлена на консолидацию сил общества, бизнеса и власти на комплексное социально-экономическое развитие на региональном и муниципальном уровне, модернизацию и диверсификацию экономики, внедрение инноваций в производство и систему менеджмента в целом. Именно внедрение инновационных технологий и разработок ведут к повышению конкурентоспособности, созданию инновационных методик, сбыта продукции, повышению эффективности управления. Основными участниками инновационного процесса выступают промышленные предприятия, которые в современных рыночных условиях являются ядром социально-экономического развития региона.

Перспективы развития предприятий лесопромышленного комплекса России во многом определяются инновационной составляющей, которая является главным фактором повышения конкурентоспособности отрасли.

Необходимо отметить, исследования в области инновационной деятельности промышленных предприятий в последние годы активизировались, но многие проблемные вопросы ждут своего решения.

В лесопромышленном комплексе Республики Саха (Якутия), в том числе в лесной и деревообрабатывающей промышленности, задействовано более 300 субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся производством лесопродукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления. В целом для периода 2008-2013 гг. характерна позитивная динамика развития отрасли: объем заготовок деловой древесины увеличился на 33,2%, пиломатериалов - на 43,5%, объем экспортных поставок пиломатериалов - в 2,2 раза, вывоз деловой древесины за пределы региона возрос на 33,7%. Загрузка производственных мощностей за 2013 год по отрасли составила порядка 65%.

Поступательное развитие лесопромышленного комплекса Республики Саха (Якутия) основано на кластерном подходе. Кластеры являются не только основным механизмом конкурентоспособности предприятий, но конкурентным преимуществом для региона. Безусловно, такой подход также позволяет наращивать потенциал как для привлечения инвестиционных, так и трудовых ресурсов, существенно повышают рентабельность предприятий.

Следующим актуальным аспектом совершенствования управления конкурентоспособностью лесопромышленного комплекса выступает аспект внедрения современных методов управления предприятием - современным концепциям управления производством − маркетингу, управлению качеством, внедрением различных бизнес-систем, технологиям сбыта продукции, брендингу, деловой репутации.

Необходимо отметить, в регионе реализуется Концепция развития лесоперерабатывающей промышленности Республики Саха (Якутия) до 2016 года. Основной целью данной Концепции является создание благоприятных условий для роста эффективности и конкурентоспособности развития лесоперерабатывающей промышленности с целью увеличения доходов и налоговых поступлений. Комплекс мероприятий направлен на достижение следующих результатов:

- эффективное использование лесосырьевого потенциала за счет расширения потребительского сегмента рынками Европейского Союза и Азиатско-Тихоокеанского региона;

- развитие деревянного домостроения;

- создание новых рабочих мест.

Механизм реализации Концепции предусматривает использование комплекса организационных и финансовых мероприятий:

- организация системного мониторинга деятельности лесоперерабатывающих предприятий;

- обеспечение государственной поддержки в форме субсидирования процентных ставок по кредитам, полученным в кредитных организациях лесоперерабатывающими предприятиями, предоставление льгот по уплате налогов в государственный бюджет Республики Саха (Якутия) в соответствии с налоговым законодательством;

- стимулирование предприятий для увеличения объемов переработки древесных отходов и выпуска биотоплива (пиллетов и брикетов);

- разработка механизма участия предприятий лесоперерабатывающей промышленности в части индивидуального жилищного строительства, строительства ФАПов, участковых больниц, сельских школ, производственных объектов при реализации государственных программ Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012-2016 годы», «Обеспечение качественным жильем на 2012-2016 годы», «Развитие здравоохранения Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы», «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012-2016 годы» и «Развитие образования Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы»;

- взаимодействие предприятий лесопромышленного комплекса республики и Департамента по лесным отношениям Республики Саха (Якутия) в определении приоритетных направлений развития отрасли;

- постоянное взаимодействие на уровне консультаций, независимых экспертиз и выполнения отдельных задач по основным направлениям реализации Концепции с профессиональными зарубежными Союзами – Немецко-Российский сырьевой форум (DeutschRussischesRohstoffForum), GermanEnergie (naturaltechnologies), SiniorExpertService и другими, имеющие большой опыт в структурном анализе и построении лесопромышленных кластеров.

По нашему мнению, за последние годы основным проблемным вопросом развития лесопромышленного комплекса является износ основных фондов. Для решения данной проблемы важна не только экономическая составляющая. Сегодня требуются новые, современные подходы, направления развития системы менеджмента в лесопромышленной отрасли:

- рациональное использование технических, материальных и трудовых ресурсов;

- развитие маркетинговой политики, анализ конкурентной среды, ценовой политики, угроз и возможностей;

- внедрение различные CRM- и ERP-системы, анализ эффективности работы системы сбыта продукции на предприятии.

ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) - организационная стратегия интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности[5][6].

- развитие IT-технологий;

- эффективное антикризисное управление, управление информацией предприятия;

- финансовое управление, управленческая отчетность и бюджетирование;

На основе внедрения таких современных подходов следующим актуальным аспектом является стратегическое планирование. Сущность перехода к стратегическому планированию и управлению − это развитие методов анализа и прогнозирования развития отрасли, выработка эффективных решений на происходящие изменения.

В настоящее время структура управления лесопромышленным комплексом и лесным хозяйством в целом по Якутии, применяемые методы управления ориентированы на выполнение отраслевых задач. Для дальнейшего развития необходима более глубокая координация действий органов государственной власти, местного самоуправления и бизнес-структур по выработке мер поддержки эффективных инвестиционных проектов.

Список литературы

1. Едисеева Т.О. Проблемы развития инновационной деятельности лесопромышленного комплекса региона // Проблемы экономики. 2006, № 1. -С. 213.
2. Едисеева Т.О. Пути повышения эффективности использования инновационного потенциала лесопромышленного комплекса региона // Проблемы экономики. 2006. № 1. - С. 111.
3. Едисеева Т.О. Проектное финансирование инноваций в лесопромышленном комплексе региона М.: ИНИОН РАН, 2006.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
5. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России: Практика применения ERP-систем. — М.: Альпина, 2002. — 368 с. — 2500 экз. — ISBN 5-94599-041-8.
6. Meer, KamranH. BestPracticesinERPSoftwareApplications. — Lincoln, NE: iUniverse, 2005. — 232 с. — ISBN 0-595-31513-1.
7. Распоряжение Правительства Республики Саха (Якутия) от 2 июля 2012 г. N 662-р «Об утверждении Концепции развития лесоперерабатывающей промышленности республики Саха (Якутия) до 2016 года».

ИННОВАЦИИ В СМИ

Борисова С.Г., Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати им. И. Федорова, г.Москва

Сегодня инновационные изменения в СМИ происходят очень быстро. Современному журналисту приходится работать в нескольких форматах, используя сразу несколько способов доставки контента до потребителя. Время инноваций, несомненно, открывает множество возможностей. Инновационными направлениями развития медиаорганизаций являются:

• Переход на *комплексный ньюсрум*, который объединяет принт, онлайн, радио и ТВ в один open space, который производит контент для всех платформ. Журналисты должны работать не на тот или иной отдел, а на всю группу медиахолдинга и фокусироваться на производстве контента, интересного сразу всем потребителям. В результате при том же количестве сотрудников мультимедийная редакция будет производить больше контента и распространять его через большее число каналов.

• Активный переход пользователей *на чтение новостей на мобильных устройствах*. Преимущество цифровых изданий в том, что они позволяют собирать все необходимую информацию о подписчиках: что они читают, когда они читают, какой вид рекламы их интересует, что позволит увеличить доход. Создаются бизнес-модели, когда оперативные мобильные новости дополняются контекстом, комментариями и анализом в печатной продукции и в определенной степени в Интернете. Печатное издание будет полностью основываться на веб-версии, а не наоборот. Команда, занимающаяся печатным изданием, будет интегрироваться в общую веб-команду. Рекламные форматы станут общими для всех изданий. Исследователи уверены, что через пять лет доступ через смартфоны к новостным ресурсам будет преобладать над другими устройствами (2014 год – 38% пользователей читают новости через смартфоны, 2019 год – 54% пользователей читают новости через смартфоны) [1].

• Использование *различных бизнес-моделей медиа-стартапов*. Голландский стартап De Correspondent. С помощью краудфандинга за неделю было собрано 15 000 евро. Корреспонденты издания контролируют свою собственную нишу, концентрируются на глубоком анализе, что позволяет им избежать повторяющегося цикла новостей. Отличительная черта издания – взаимодействие с пользователями. Корреспонденты читают комментарии пользователей, выделяя самые интересные, тем самым делая пользователей частью контента сайта.

Нью-Йоркское издание Capital за подписку взимает 6 000 долларов за год [2]. Причина такой высокой ставки заключается в нишевости предоставляемого продукта. Издание ориентируется на людей и организации Нью-Йорка, доставляя быструю, оригинальную аналитику и данные по государственной политике и медиаиндустрии.

• Использование *современных технологических трендов* при подготовке журналистских материалов. Облачные технологии стали незаменимы в журналистике, они позволяют обмениваться и загружать данные из любого места, где есть компьютер и доступ в Интернет. Один из наиболее функциональных облачных приложений это PANDA. Приложение позволяет быстро загружать и искать массивы данных, а также извлекать данные из общедоступных баз и оповещать журналиста, когда появилась какая-то новая, актуальная для них информация.

В апреле 2014 года, The Guardian объявила о тестовом запуске газеты, полностью контролируемой роботами [1]. Роботы сканировали социальную активность читателей газеты и формировали информационный продукт на основе ряда параметров. Экспериментальная программа распространяла 5 000 копий в месяц, ориентируясь на СМИ и рекламные агентства.

• Увеличение количества *брендированного контента* в СМИ, который является неотъемлемой частью рекламных доходов. В ближайшие годы для СМИ прогнозируется увеличение выручки от рекламных статей в несколько раз. Для работы с брендированным контентом необходим высочайший уровень качества журналистики издания и четкие представления о собственном стиле, а также налаженная работа между редакторами и отделом рекламы. Некоторые издания для производства такого контента нанимают отдельный штат журналистов.

• Проведение *конференций и мероприятий* СМИ, что позволяет расширить контентное портфолио, получить новую аудиторию и собрать данные о пользователях. Мероприятия помогают разнообразить маркетинговые решения издателя, привлечь нетрадиционных клиентов, позволяют рекламодателям взаимодействовать напрямую с потенциальными клиентами в соответствующей обстановке, а также появляется возможность продвинуть свой бренд и увеличить продажи. Проведение подобных мероприятий актуально не только для крупных холдингов, но и для небольших медиаорганизаций.

• Внедрение *членской программы* различными СМИ подразумевает скидки и бонусы пользователям и может приносить большую прибыль, чем простой платный доступ к контенту. Пользователь платит определенную сумму денег в месяц или в год за «особый доступ», который подразумевает возможность читать статьи раньше, чем остальные пользователи, беседовать с журналистами и предлагать темы, которые можно затронуть в будущих публикациях. New York Times предлагает своим самым преданным читателям за 45$ в месяц эксклюзивный доступ к записям интервью и тому, что осталось за кадром, а также семейный доступ для двух родственников и кроссворды. Издание планирует расширить членскую программу еще двумя приложениями – одно будет о еде, другое включать статьи-мнения. Используя партнерство с другими организациями, газеты могут расширить диапазон членских бонусов и предложений. Это могут быть и музеи, галереи, театры, кафе, и туристическая индустрия. Например, The Times заключили сделку с музыкальным ресурсом Spotify, подписчики издания получают бесплатный доступ к сервисам ресурса.

• Подготовка *«длинных» статей* СМИ с использованием возможностей сети Интернет, которые позволяют создавать качественные объемные работы с различными мультимедийными вставками, анимацией и инфографикой. Это позволяет пользователю увидеть и прочувствовать историю с различных сторон.

• Инновационный тренд последних лет условно называется *«каждая страница как главная»*. Эта стратегия подразумевает увеличение вовлеченности пользователей, которые заходят на сайт не с главной страницы, и заключается в том, чтобы показывать на каждой странице сайта ссылки на другие секции, самые популярные статьи или статьи, связанные по теме с читаемой в данный момент.

• Тренд *качественной журналистики* всегда в моде. Традиционные новостные медиа имеют значительное преимущество в современном мире: читатели ассоциируют их бренды с качественной журналистикой и требуют от электронных платформ аналогичного качества. Нужно понимать, что качество материала – это работа всего ньюсрума, каждого сотрудника в частности. Предлагать качественные, обдуманные и проработанные статьи читателям, которые понимают их ценность – это и есть основная стратегия развития медиаорганизации.

• Развитие *индивидуальных журналистских брендов*. Работа онлайн СМИ изменилась. Теперь у журналистов появилась возможность опубликовать блог от собственного лица, а у читателей – общаться с любимым или ненавистным журналистом через социальные сети или комментарии под статьями. Огромную роль стала играть отдельная личность: большинство сегодня предпочитает взаимодействовать с конкретным человеком, а не безликим изданием. Такие предпочтения читателей благоприятно влияют на создание

индивидуальных журналистских брендов. За страничками известных журналистов в социальных сетях следят миллионы подписчиков, вне зависимости от того, на какое издание они работают.

Доступность венчурного капитала также способствует развитию индивидуальных журналистских брендов.

• Переход СМИ на *мобильные платформы*. Существует два основных варианта перехода газеты на мобильные платформы: мобильная веб-страница или отдельное приложение. Преимущество первой заключается в том, что доступ к ней возможен из браузера на любом устройстве. Преимущество второго – лучшая интеграция и стабильность работы. Существуют гибридные варианты. Разработка мобильного приложения может стать толчком для переосмысления всей концепции работы издания. Канадское издание La Presse создало бесплатное приложение, которое за первый год было скачано 435 000 раз, в то время как в печатной версии издание публиковалось 200 000 раз. Прибыль от приложения для планшета составила за год 25% от общей прибыли [2]. Создатели приложения использовали Ad Lab, для тестирования различных рекламных форматов. В итоге рекламодатели имеют 20 различных вариантов размещения рекламы, что укрепило отношения с существующими партнерами, привлекло новых рекламодателей и увеличило доход от рекламы. Переход из он-лайна на мобильные приложения – следующая ступень в развитии современных СМИ после перехода из печати в онлайн.

Таким образом, инновационные изменения в СМИ позволят преобразовать существующие бизнес-модели, что позволит стать медиаорганизациям более конкурентоспособными в условиях трансформации медиаиндустрии.

Список литературы

1. Андреев, А. Журналистике надо стать более эмоциональной URL: http://www.rg.ru/2012/09/27/reg-pfo/stol.html
2. Инновации в СМИ или интернет против URL: http://forum.spbinno.ru/i2011/press_center/news/e2796/

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Заманова Г.Н., Борисова Л.А.

Махачкалинский филиал Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ), г.Махачкала

Независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности достижению высоких показателей эффективности хозяйственной деятельности способствует качественно организованное управление, которое в АПК должно быть направлено на полное и качественное удовлетворение потребностей населения в продовольствии. В самом общем случае под эффективностью управления понимается соотношение достигнутых в процессе управленческих воздействий результатов и затраченных на достижение этих результатов материальных и временных ресурсов. В ходе оценки эффективности функционирования объектов территориальной инфраструктуры важным вопросом является выбор критериев эффективности.

Вопросы определения различных видов эффективности в АПК, сравнительного анализа предприятий и оценки их эффективности в последние годы находили свое отражение в работах разных авторов.

При проведении анализа эффективности определенной группы предприятий на уровне района и природно-экономических зон предпочтение отдается экономическим обобщающим показателям. Чем крупнее предприятие и чем сложнее его организационно-производственная структура, тем большее количество показателей необходимо для его оценки. Такой подход позволяет более глубоко оценить процесс преобразований и изменившиеся производственные условия.

Важнейшим условием сравнения объектов, является их сопоставимость. Основными критериями, характеризующими сопоставимость агропромышленных предприятий, являются: специализация, стоимость основных фондов, численность квалифицированных специалистов, размер и характеристика земли предприятия и т.д.

Необходимость правильного использования земли определяет важность проведения анализа фактического уровня эффективности использования земли по хозяйствам. Экономическая эффективность использования земли характеризуется многими показателями, в т.ч. и урожайностью сельскохозяйственных культур, объемом производства животноводческой продукции в расчете на единицу земельных угодий, объемом производства валовой продукции и чистого дохода на единицу земельной площади, соотношением незасеянных и засеянных пашен и т.д.

В ходе оценки эффективности функционирования объектов территориальной инфраструктуры важным является выбор критериев эффективности, которые, на наш взгляд, должны удовлетворять условиям:

– реально измерять эффективность управленческого воздействия органов власти на функционирование инфраструктурного комплекса;

– возможностью через систему показателей количественно оценить эффективность управления числом или набором чисел;

– охватывать наибольшее количество результатов процесса управления;

– отличаться простотой, но учитывать всю полноту результатов и затрат, связанных с осуществлением управленческого воздействия.

В случаях, когда отдать предпочтение какому-либо критерию затруднительно, целесообразно использовать многокритериальный подход, с помощью которого определяют степень достижения цели управления.

Формирование территориальной инфраструктуры в депрессивном и политически нестабильном регионе должно быть подчинено обеспечению роста территориального продукта и устойчивого экономического развития всех отраслей (экономический критерий оценки эффективности управления), повышению качества жизни населения (социальный критерий) и экологической безопасности территорий (экологический критерий). Эти критерии отражают эффективность функционирования инфраструктуры сельских территорий. В свою очередь, для раскрытия количественных и качественных характеристик критериев оценки целесообразно рассмотреть ряд показателей.

Экономический критерий эффективности функционирования инфраструктуры сельских территорий необходимо определять по следующим показателям:

1) объем валового районного (муниципального) продукта, характеризующий количественную сторону развития экономики территории. Функционирование территориальной инфраструктуры должно быть направлено на максимизацию валового районного продукта через рост производительности труда и снижения производственно-транспортных потерь. Результатом эффективного функционирования территориальной инфраструктуры в сельской местности должно стать создание нормальных условий устойчивого развития как АПК, так и других видов хозяйствования на данной территории;

2) индекс роста, характеризующий рост экономики района (территории) в динамике и служит косвенным показателем экономической, экологической и демографической безопасности региона в целом. Экономический рост является результатом роста квалификационного уровня работников или экономической активности населения на территории;

3) объем и темпы наращивания частных инвестиций в экономику и социальную сферу территорий;

4) бюджетный эффект от функционирования территориальной инфраструктуры, который может быть измерен объемами налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, снижением на одного жителя территории бюджетных и внебюджетных выплат по безработице, инвалидности, временной нетрудоспособности и т.д.;

5) уровень монополизированности отраслевых и продуктовых рынков на территории. При эффективном функционировании инфраструктуры территорий, происходит рост инвестиций и, как результат, усиление конкуренции на рынках товаров и сырья на данной территории;

6) показатели дифференциации развития различных территорий внутри муниципального образования. Целесообразным является сопоставление уровня обеспеченности инфраструктурными объектами на одного жителя и валового территориального продукта.

Несмотря на возможность использования множества показателей, характеризующих количественную сторону функционирования инфраструктуры сельских территорий, следует иметь в виду, что измерить эффективность деятельности данной отрасли экономики можно лишь до определенного предела, что связано с проявлением этого эффекта в базовых отраслях экономики территорий. В настоящее время, в процессе

управления формированием, содержанием и развитием инфраструктуры сельских территорий в регионе полностью игнорируется региональная специфика функционирования объектов инфраструктуры, менталитет населения, топонимические особенности региона, что приводит к серьезным бюрократическим упущениям, ошибкам и искажениям их реальной роли в экономической и производственной сфере региона.

Одним из самых сложных и в тоже время важных вопросов при оценке эффективности функционирования инфраструктуры сельских территорий в трудноизбыточном, депрессивном и политически нестабильном регионе является реализация социальных функций. Социальный критерий эффективности раскрывают социальные показатели, такие как:

- численность и структура занятых в экономике данной территории;
- средняя заработная плата в базовых отраслях экономики территории и соотношение данного показателя с аналогичными показателями по другим территориям в регионе;
- уровень удовлетворения потребностей населения услугами как производственной, так и социальной инфраструктуры;
- уровень обеспеченности населения региона дорогами, образовательными и лечебно-профилактическими учреждениями, их сопоставление с нормативом и показателями по другим территориям;
- уровень жизни населения. Функционирование территориального инфраструктурного комплекса должно быть нацелено именно на повышение уровня жизни населения;
- показатели миграционного прироста и убыли населения с данной территории, которые зависят от условий хозяйствования и жизнедеятельности на данной территории.

Экологическая эффективность функционирования инфраструктуры сельских территорий показывает степень влияния объектов производственной сферы и общества на природную среду. Снижения степени влияния можно достигнуть путем стимулирования внедрения современных энергосберегающих технологий, вовлечения вторичного сырья (отходов животноводства и растениеводства) в производство, отказа от использования экологически вредных и опасных химикатов и удобрений, а также более рационального использования биоресурсов территории.

Данный перечень показателей оценки эффективности функционирования инфраструктуры сельских территорий не является исчерпывающим. В зависимости от целей и задач развития территорий, приоритетным становится тот или иной критерий, соответственно показатели эффективности в составе данного критерия могут расширяться. Следует отметить, что все эти показатели взаимосвязаны и взаимозависимы и конечным интегральным показателем эффективности функционирования инфраструктуры сельских территорий должен выступать показатель качества жизни населения данной территории.

Список литература

1. Пробст А.Е. Эффективность территориальной организации производства. – М.: Наука, 1965.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. – М.: Росстат, 2011.
3. Хаджалова Х.М. Развитие социальной инфраструктуры региона в повышении качества жизни // Труд и социальные отношения. 2011. №2.

КОГНИТИВНЫЙ МЕТОД ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Верба М.В.

Экоэнергоальянс, г.Москва

Наука – это превращение денег в знания и идеи.
Инновации – это превращение знаний и идей в деньги.

«Сегодня для России ключевой задачей является переход на инновационную модель развития. Мы стремимся к внедрению новых подходов во все сферы жизни, к модернизации как промышленного сектора, так и сельского хозяйства, таким образом создавая мощные стимулы для частных инвестиций и международного

сотрудничества», — говорится в приветственном адресе к участникам III Международного Форума инновационного развития «Открытые инновации» Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева**.**

В 2011 году был внесен проект закона о стратегическом планировании, который объединяет в единую систему федеральные целевые, приоритетные и государственные программы.

Источником инновации могут выступать как научные исследования, так и потребности рынка. Различные компании сами формируют спрос на свои будущие товары. Роль различных источников инноваций зависит от множества внешних факторов и от стадий жизненного цикла продуктов фирмы. Задачей государственного регулирования инновационного развития является формирование современных институтов инновационной инфраструктуры.

Чтобы успешно развиваться любое предприятие должно вкладывать свои финансовые ресурсы в инновационные программы совершенствования его потенциала. В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Российская нация. - 2011) говорится о динамичном росте экономики в перспективе.

Исходные условия и макроэкономические показатели инновационного развития экономики до 2020 года

	2007 год	2008 -2010 годы	2011 – 2015 годы	2016 –2020 годы
Цены на нефть (мировые), долларов США за баррель	69,3	99	91	108
Мировая экономика, среднегодовой прирост	4,9	4,2	4,4	4,0
Численность населения, млн. человек	142,1	141,8	142,2	143,4
Инфляция среднегодовая, прирост цен, процентов	9	10,3	6,4	3,5
Валовой внутренний продукт, среднегодовой прирост	8,1	6,8	6,4	6,3
Промышленное производство, среднегодовой прирост	6,3	5,7	5,3	5,1
Реальные располагаемые доходы населения, среднегодовой прирост	10,7	10,0	7	6,7
Розничный товарооборот, среднегодовой прирост	16,1	12,8	7,5	6,4
Инвестиции, среднегодовой прирост	21,1	14-14,8	10,3	10,0
Иностранные инвестиции (прямые) (по методологии платежного баланса), процентов валового внутреннего продукта	3,6	2,9	3,1	3,5
Экспорт, среднегодовой прирост	4,5	2,8	2,8	3,8
Импорт, среднегодовой прирост	26	20	8,7	6,5

Переход экономики России в новое качественное состояние возможен только при активизации инновационной деятельности.

Для оценки роли инноваций в общей конкурентной стратегии российских компаний используются разные эмпирические подходы.

Задача экспертизы состоит в оценке научного и технического уровня предлагаемых проектов, возможностей их выполнения и эффективности. Экспертиза помогает принять решение о целесообразности и объеме финансирования. Существуют три основных метода экспертизы инновационных проектов:

-Описательный метод. Он широко распространен во многих странах. Суть метода состоит в том, что рассматривается потенциальное воздействие результатов проектов на ситуацию на определенном рынке товаров и услуг. Данные результатов обобщаются, учитываются побочные процессы и составляются прогнозы.

-Метод сравнения положений «до» и «после». При применении этого метода принимаются во внимание не только количественные, но и качественные показатели различных проектов.

-Сопоставительная экспертиза. Метод состоит в сравнении положения предприятий и организаций, получающих государственное финансирование и не получающих его.

У этих методов есть ряд недостатков. Так основной недостаток описательного метода в том, что он не позволяет корректно сопоставить два и более альтернативных варианта. Методу сравнения положений «до» и «после присуща высокая вероятность субъективной интерпретации информации и прогнозов. В сопоставительной экспертизе обращается внимание на сравнимость потенциальных результатов осуществляемого проекта. Это составляет одно из требований проверки экономической обоснованности конкретных решений по финансированию краткосрочных проектов.

Процессы и изменения во внешней среде оказывают важное воздействие на фирму. Основные факторы, связанные с внешней средой, — это экономика, политика, рынок, технология, конкуренция. Особенно важным фактором является конкуренция. Поэтому необходимо выявить основных конкурентов и выяснить их рыночные позиции (доля рынка, объемы продаж, цели и т.д.).

Изучение проблем развития южного региона России потребовало реализации идеи комплексного анализа всех внутренних и внешних факторов, преимущественно влияющих на инновационные процессы. Комплексный подход требует проведения взаимосвязанного анализа всех региональных систем: экономической, социальной, природно-ресурсной, с учетом политических, правовых и др. отношений, существующих в конкретном регионе и его окружении. Практическая реализация результатов, получаемых при осуществление исследований в названном направлении невозможны без применения компьютерных информационных технологий и интеллектуальных систем поддержки управленческих решений (ИСПУР). В настоящее время при изучении и моделировании слабоструктурированных социально-экономических проблем все более широкое распространение получают когнитивный подход и сценарный анализ. Когнитивные модели входят в блоки поддержки принятия решений ИСПУР.

Методология когнитивного моделирования, предназначенная для анализа и принятия решений в плохо определенных ситуациях, была предложена Аксельродом [1]. Она основана на моделировании субъективных представлений экспертов о ситуации и включает: методологию структуризации ситуации и методы анализа ситуации. Для того чтобы помочь человеку зафиксировать свое представление проблемной ситуации в виде формальной модели предлагается использовать когнитивный подход. В качестве модели используется когнитивная карта ситуации, которая позволяет системно охарактеризовать и обосновать сложившуюся ситуацию. Пути решения проблемы в ситуации описываются в когнитивной карте на качественном уровне с учетом факторов внешней среды.

Когнитивная методология является инструментом, который помогает эксперту структурировать знания и всесторонне проводить исследования сложных слабоструктурированных систем. Она позволяет существенно снизить риск человеческого фактора при подготовке и, главное, при принятии решений. При построении когнитивной карты любой ситуации используется опрос экспертов. Совместно с разработчиком определяются базовые факторы, а затем каждый эксперт указывает веса связей между этими факторами. Разработчик строит локальные когнитивные карты, которые сводятся в одну когнитивную карту ситуации, где детально раскрывается характер причинно-следственных связей между факторами.

Эта модель динамично приспособлена для анализа различных вариантов достижения цели, внесения каких-либо изменений, оптимизации процессов и т.п. Она позволяет рационально осуществлять всю программу управления инновациями и эффективно использовать необходимые денежные и материальные ресурсы. Модель позволяет выявить доминирующие операции и сосредоточить внимание на своевременном выполнении каждой из операций, а также эффективно использовать необходимые денежные и материальные ресурсы. Применяя метод когнитивного моделирования для управления инновациями, можно улучшить планирование, обеспечив его целостность и непрерывность.

Список литературы

1. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps ofPolitical Elites. – Princeton. University Press, 1976.
2. Васильцов, В. С. Инновационная динамика российской экономики [Текст] / В.С. Васильцов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2011. № 4.

3. Верба В.А.Когнитивный подход к исследованию условий развития региональной системы. - М.: Изд-во «Финансы и Кредит. Региональная Экономика», №36(219)-2011.
4. Верба В.А. Когнитивный подход к исследованию региональной системы управления. - М.: «Человеческий капитал» №1, 2013г.

МЕСТО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ

Гненная А.Н.

Институт Открытого Образования, Государственный Университет Управления, г.Москва

Учет представляет собой элемент системы управления, который включает в себя сбор и регистрацию информации, процессы обобщения сведений (анализ и оценка) о состоянии активов и обязательств. Современные компании в процессе функционирования ведут бухгалтерский, управленческий и финансовый учет, необходимость чего обусловлена экономическими условиями ведения деятельности, а также динамично меняющейся внешней средой (рост активности конкурентов, нововведениями в законодательстве, изменениями политической обстановки в мире в целом и т.д.).

Рассмотрим современные особенности учета, на основе чего определим место учета в управлении компанией. Общая схема, выявляющая роль учета в бизнес-процессах современной компании, представлена на Рисунке 1.

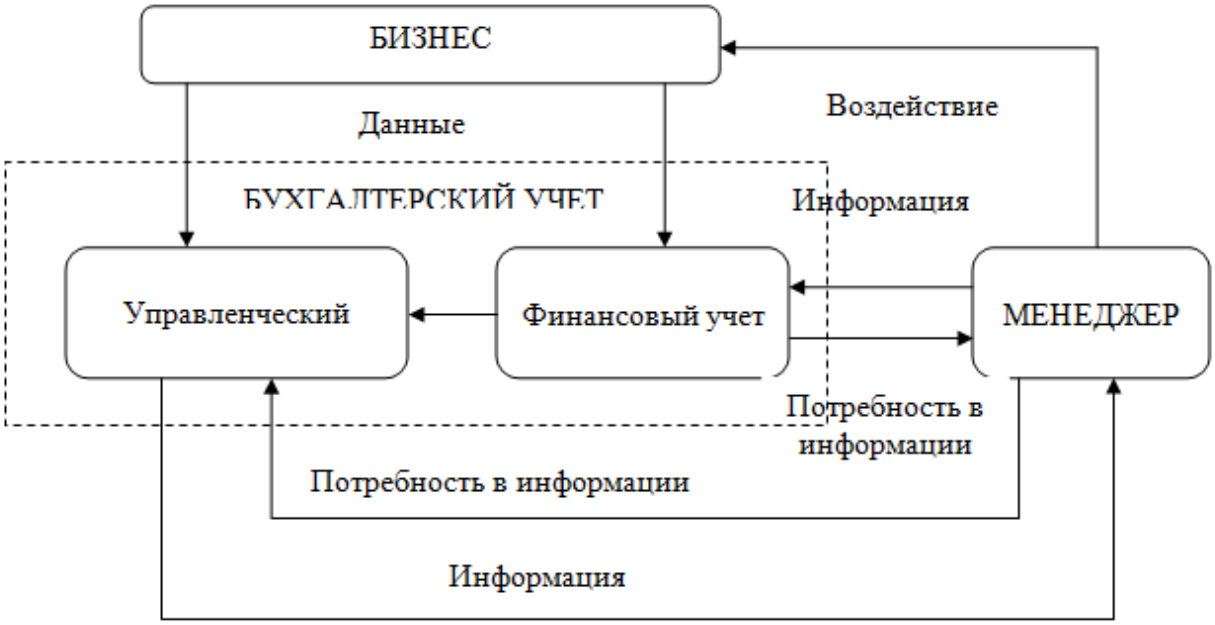


Рис.1. Учет в бизнес-процессах современной компании

Общей чертой для перечисленных видов учета является то, что данные, получаемые посредством реализации учетных операций, используются для процесса принятия решений руководством компании.

Бухгалтерский учет сегодня является системой информации, которая формируется на основе регистрации хозяйственных операций компаний. Он объединяет в себе финансовый и управленческий виды учета. Бухгалтерский учет позволяет обеспечить процесс принятия решений руководством компании информацией о количественных характеристиках единиц учета[1].

[1] Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Финстатинформ, 2011. – С. 18.

Управленческий учет представляет собой систему учета финансовых результатов и расходов, позволяет установить отклонения между плановыми и фактическими данными в процессе хозяйственной деятельности. Данные управленческого учета помогают руководству компании принимать решения и используются для внутренних пользователей[2].

Финансовый учет - это учет наличия и движения финансовых ресурсов предприятий (учет кредитов, займов, лизинговых платежей, состоянии кредиторской и дебиторской задолженности и т.д.)[3]. Финансовый учет используется как для внутренних, так и для внешних пользователей. Данные финансового учета требуют кредитные учреждения для анализа информации на кредит.

Связь управленческого, бухгалтерского и финансового учета не регулируется законами, стандартами и прочими нормативно-правовыми актами. Однако применительно к этой связи существует обязательное требование к общей системе учета любого экономического субъекта: данные всех видов учета должны быть сопоставимы и согласованы, для чего руководству предприятия нужно разработать и утвердить грамотную учетную политику и контролировать работу бухгалтерии.

Рассмотрим сходства и различия управленческого и финансового учета по нескольким областям сравнения:

– обязанность ведения учета: управленческий учет не регламентируется законодательством, ведется соответственно внутрикорпоративным актам руководства компании и необходим для обеспечения аналитическими данными процесса принятия управленческих решений; финансовый учет ведется на основе законов для обеспечения пользователей сведениями о финансовом положении и результатах деятельности экономического субъекта;

– цель учета: управленческий учет требуется для обеспечения внутренних пользователей необходимой информацией для осуществления управленческих процессов, а финансовый учет имеет своей целью составление отчетности в первую очередь для внешних пользователей информации, а также содействует принятию компанией финансовых решений;

– пользователи информации: управленческий учет использует управленческий персонал компании, а финансовый – внешние пользователи информации (акционеры, банки, инвесторы, прочие кредиторы, деловые партнеры, налоговые органы), и такая информация выкладывается публично на сайте компании в интернете (только в том случае, если компания есть ОАО);

– структура учета: для управленческого учета она отличается в зависимости от целей использования предоставляемых сведений и может быть детализирована (по доходам и по издержкам); а в финансовом учете должно соблюдаться основное правило: Активы = Обязательства + Собственный капитал;

– время соотношения информации: в управленческом учете - прошедшее и будущее время за определенный и на определенный период, а в финансовом - прошедшее время, за определенный период;

– виды выражения информации: в управленческом учете – как в денежном, так и в натурально-вещественном выражении, в финансовом – как правило, в денежном выражении;

– степень точности информации: в управленческом учете присутствует множество приблизительных оценок, в финансовом учете возможны несущественные отклонения в отражении данных для внешних пользователей;

– частота подачи информации: в управленческом учете определяется задачами, чаще - еженедельная, декадная, помесячная, в финансовом – квартальная (в настоящее время составляется для кредиторов и инвесторов) и годовая (составляется для всех внешних пользователей);

– объект учета: в управленческом учете объектом учета являются центры ответственности компании, отдельная управленческая задача, определенная область деятельности, в финансовом учете - компания в целом;

– степень ответственности: в управленческом учете - дисциплинарная ответственность, а в финансовом - административная ответственность по закону[4].

Сходства управленческого и финансового учета заключаются в следующих областях сравнения:

---

[2] Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2013. – С. 24.

[3] Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Юристъ, 2013. – С. 66.

[4] Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2012. – С. 218.

– по общепринятым принципам учета: наличие объективности в количественной оценке фактов хозяйственной деятельности предприятия;

– по характеру информации: и управленческий, и финансовый учет используют данные оперативного учета, и, соответственно, первичная информация аккумулируется по конкретным правилам;

– по цели: и управленческий, и финансовый учет используются для обеспечения необходимой информацией процесса принятия управленческих решений[5].

Таким образом, из приведенного анализа сходств и различий управленческого и финансового учета можно сказать, что управленческий учет – это интегрированная система внутреннего управления предприятием, представляющая информацию о затратах и финансовых результатах деятельности как всей компании, так и ее структурных подразделений, предназначенную для принятия как оперативных, так и стратегических управленческих решений. Финансовый учет предоставляет сведения, которые могут быть использованы как внутренними, так и внешними пользователями, причем внутренними пользователями он используется чаще для всего для разработки финансовой стратегии.

Какое же место управленческий учет занимает в процессе управления компанией? Для того чтобы это понять, необходимо глубже рассмотреть его сущность и цель.

Миссия управленческого учета заключается в том, чтобы ориентировать процесс управления компанией на достижение тактических и стратегических целей. В связи с этим система такого учета должна охватывать как данные от всех подразделений предприятия, так и информацию о внешней среде, на основе чего руководство компании будет принимать организационные, производственные, маркетинговые и финансовые решения.

Необходимость внедрения управленческого учета уже давно осознали зарубежные компании. Однако в России сущность и значение данного вида учета еще не до конца понятны руководителям многих предприятий. Это связано отсутствием единой методологической основы, методических рекомендаций по организации управленческого учета в отдельных отраслях отечественной экономики, а также периодом его становления и развития в отечественной практике. Кроме того, недостаточно распространенное внедрение управленческого учета в нашей стране также связано с особенностями российского менталитета и квалификацией специалистов по учету. Однако, поскольку сегодня наблюдаются активные процессы сближения российских стандартов финансовой отчетности и международных, значение управленческого учета для отечественных компаний будет возрастать.

Рассмотрим группы информации для руководства компании, которые позволяет обеспечить управленческий учет:

– информация для формирования внутрикорпоративной текущей отчетности для планирования и контроля расходов на производство и анализ производительности труда, как конкретных сотрудников, так и каждого структурного подразделения;

– информация для разработки внутрикорпоративной текущей отчетности для определения рентабельности производимой продукции, а также принятия маркетинговых решений и решений по распределению ресурсов и формирования ценовой политики;

– информация для формирования долгосрочных и тактических планов работы компании, которая может включать в себя разработку стратегических планов развития фирмы (обновление производственного оборудования, обновление производственной стратегии и т.д.), а также тактических планов (детализация расходов по маркетингу в течение квартала, закупка сырья и материалов на краткосрочный период и т.д.);

– информация для составления внешней отчетности, которая может быть получена при проведении анализа финансового положения компании в интересах инвесторов, государства и других внешних потребителей[6].

При составлении управленческой информации нельзя забывать об одной из ее главных характеристик: достоверности. На нее влияют многие факторы: рационально ли выделялись и учитывались цели компании и планы их реализации при разработке системы управленческого учета; грамотно ли сформированы центры финансовой ответственности; соответствует ли принятая в компании технология реализации бизнес-процессов ее задачам; верно ли распределяются в учете коммерческие и управленческие расходы; распределена ли система

[5] Там же. – С. 220.

[6] Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М.: Аудит, 2012. – С. 224.

финансовой ответственности по сбору и анализу данных для формирования бюджета; какие мотивационные схемы имеет организация.

Как социально-экономическое явление управленческий учет находится в постоянном развитии: происходит расширение его функций, увеличение спектра задач, которые он позволяет решать, усложняются и дифференцируются методы, применяемые в нём.

Помимо управленческого учета в учетную систему предприятия входят финансовый и налоговый учет, которые отличаются обязательностью ведения в силу закона. Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским, но отличается от него тем, что он вводит правила по начислению и уплате налогов, а его нормативными источниками являются Налоговый кодекс РФ, законы и инструкции Госналогслужбы и других органов.

Многие руководители компаний считают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и ограничивается сферой финансов. При этом создается представление о существовании общей методики внутреннего учета, подобной правилам бухгалтерского учета. Однако управленческий учет - это скорее подход к организации информационной системы предприятия, ориентированной на пользователя, чем какая-либо универсальная методика. Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показателями. Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель организации, исходя из существующих потребностей в информации для нужд управления и имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы.

Таким образом, основной целью управленческого учета является предоставление руководству организации полного комплекса плановых, прогнозных и фактических данных о функционировании предприятия как экономической и производственной единицы в целях обеспечения возможности принимать экономически взвешенные управленческие решения. Управленческий учет в управлении компанией имеет немало специфических особенностей, и его постановка и ведение требуют в других подходов и других специалистов, чем те, которые обслуживают бухгалтерский и налоговый секторы. Его значение для процессов управления любой компанией на сегодняшний день очень велико, поскольку управленческий учет отражает не только данные о затратах и результатах, но и многие другие объекты, информация о которых необходима для принятия специальных проблемных управленческих решений. Можно с уверенностью говорить о том, что по мере сближения РСБУ с МСФО управленческий учет займет одно из самых главных мест в системе управления компанией.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Финстатинформ, 2011. – 359 с.
2. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 2012. – 263 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Юристъ, 2013. – 618 с.
4. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 134-142.
5. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. –М.: Финансы и статистика, 2013. – 352 с.1
6. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 350 с.
7. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М.: Аудит, 2012. – 311 с.
8. Рожкова Н.К., Блинова У.Ю., Чупеева О.В Управленческий учет как экономическая категория.
9. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Под ред. Я.В. Соколова - М.: Финансы и статистика, 2012. – 416 с.

МЕХАНИЗМ СВЯЗИ ЗАНЯТОСТИ С ПЛОТНОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ

Чумакова Е.А.

НОУ ВПО Волгоградский институт бизнеса, г.Волгоград

Важным индикатором, отражающим социально - экономическую сторону устойчивого развития территории является плотность населения. Не менее значимым показателем развития конкретной территории является занятость населения, поэтому механизм связи занятости с плотностью населения доказывается на основании корреляционного анализа, который подтверждается расчетными величинами коэффициента линейной корреляции Пирсона, попавшими в зону значимости.

Именно корреляционная связь показывает согласованное изменение двух признаков, когда изменчивость одного признака находится в соответствии с изменчивостью другого. Помимо корреляционной связи в данном исследовании проявляется корреляционная зависимость. Зависимость подразумевает влияние, связь – любые согласованные изменения, которые могут объясняться сотнями причин. Корреляционные связи не могут рассматриваться как свидетельство причинно-следственной зависимости и они свидетельствуют лишь о том, что изменениям одного признака, как правило, сопутствуют определенные изменения другого. Зависимость же означает, что изменения, которые вносят значения одного признака в вероятность появления разных значений другого признака.

Существует несколько различных коэффициентов корреляции, к каждому из которых относится сказанное выше. Наиболее широко известен коэффициент корреляции Пирсона, характеризующий степень линейной зависимости между переменными. Вычисление коэффициента Пирсона имеет следующий вид:

$$r = \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \overline{y})}{\sqrt{\sum_i \overline{(x_i - \bar{x})^2}} \sqrt{\sum_i \overline{(y_i - \vec{y})^2}}}$$

Чем ближе линейный коэффициент корреляции по абсолютной величине к 1, тем теснее связь. С другой стороны, если он равен 1, то зависимость является не стохастической, а функциональной. Знак при нем указывает направление связи: знак «–» соответствует обратной зависимости, «+» - прямой. Величина коэффициента корреляции служит также оценкой соответствия уравнения регрессии выявленным причинно-следственным связям. При положительной прямолинейной корреляции более высоким значениям одного признака соответствуют более высокие значения другого, а более низким значениям одного признака – низкие значения другого.

Измерение зависимости занятости и плотности населения проводилось на примере 32 муниципальных районов Волгоградской области с 2011 по 2013 годы (Табл.1). При этом показатель занятости представлен в настоящей работе как соотношение занятых в сфере услуг (группа А) к занятым в реальном секторе экономики (группа Б). Результаты расчетов показывают – какое число рабочих мест в непроизводственной сфере приходится на одно рабочее место в производственном секторе.

Таблица 1

Статистические показатели, описывающие зависимость соотношения занятости населения от плотности населения муниципального района[1]

Наименование района	Коэффициент корреляции	Наименование района	Коэффициент корреляции
1. Киквидзенский	-0,938	17. Николаевский	-0,964
2. Быковский	0,597	18. Новоаннинский	-0,937
3. Городищенский	0,102	19. Новониколаевский	0,999

4. Даниловский	0,979	20. Октябрьский	-0,49
5. Дубовский	-0,999	21. Ольховский	0,974
6. Еланский	0,789	22. Палласовский	-0,372
7. Жирновский	-0,997	23. Кумылженский	-0,721
8. Иловлинский	-0,981	24. Руднянский	0,716
9. Калачевский	-0,95	25. Светлоярский	0,653
10. Камышинский	-0,668	26. Серафимовичский	-0,999
11. Алексеевский	-0,961	27. Среднеахтубинский	0,22
12. Клетский	-0,999	28. Старополтавский	-0,677
13. Котельниковский	0,907	29.Суровикинский	0,949
14. Котовский	0,868	30. Урюпинский	0,11
15. Ленинский	0,76	31. Фроловский	0,977
16. Нехаевский	-0,778	32 .Чернышковский	-0,992

Расчет среднего значения корреляционной связи по Волгоградской области произведен по 32 муниципальным районам Волгоградской области без учета городских округов региона и исходя из среднего соотношения занятых в сфере услуг на одно рабочее место в реальном секторе экономики и средней плотности населения по исследуемым территориям за 2011- 2013 гг. Полученные расчетные показатели подтверждают достоверность выявленной теоретической зависимости (Рисунок 1).

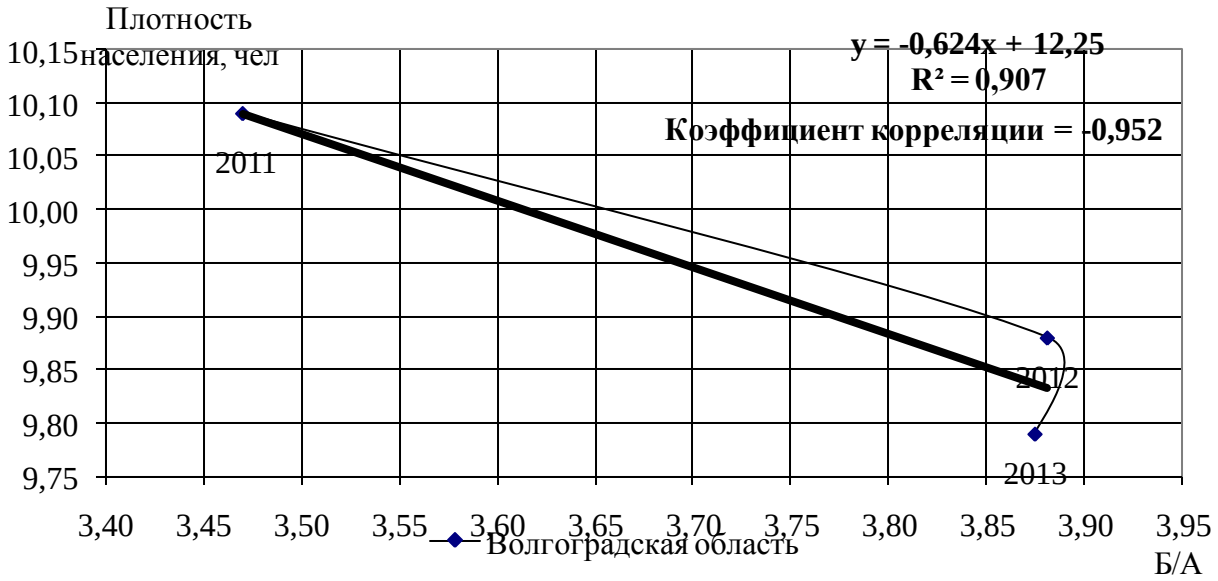


Рис.1. Зависимость занятости в группах Б/А от плотности населения на примере Волгоградской области с 2011 по 2013 гг.

Степень, сила или теснота корреляционной связи определяется по величине коэффициента корреляции. Сила связи не зависит от ее направленности и определяется по абсолютному значению коэффициента корреляции. Максимальное абсолютное значение коэффициента корреляции равно 1-це, минимальное 0. Степень взаимного влияния факторов в зависимости от коэффициента корреляции приведена в Табл.2.

Таблица 2

Количественная оценка тесноты связи при различных значениях коэффициента корреляции [2]

Величина коэффициента корреляции	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Теснота связи	Слабая	Умеренная	Заметная	Высокая	Весьма высокая

При проведении корреляционного анализа в данной работе, теснота связи между занятостью и плотностью населения имеет невысокую, но и весьма высокую степень. Данная связь наглядно продемонстрирована на Рисунках 2 и 3.

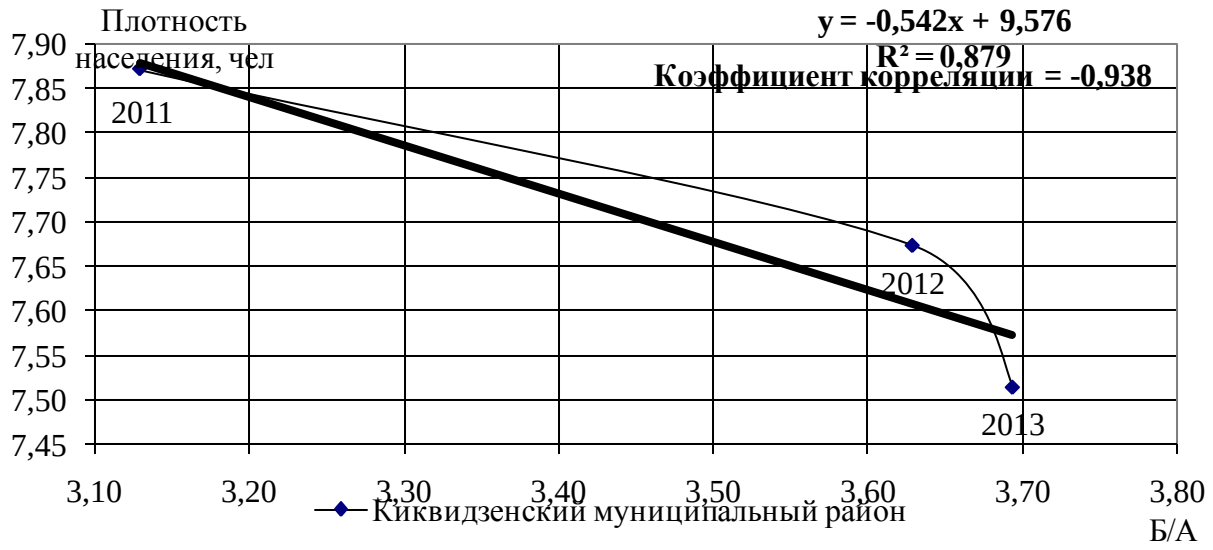


Рис.2. Зависимость соотношения занятости от плотности населения (Киквидзенский муниципальный район) – весьма высокая связь.

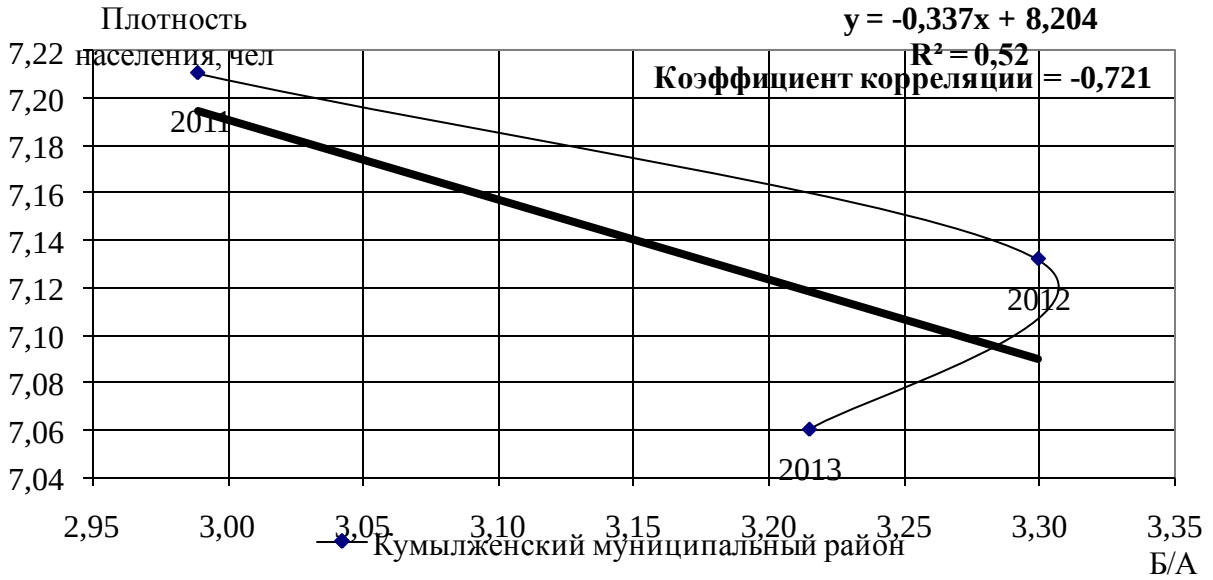


Рис.3. Зависимость соотношения занятости от плотности населения (Кумылженский муниципальный район) – высокая связь.

В число районов с заметной, высокой и весьма высокой степенью связи вошли 28 из 32 муниципальных районов, что составляет 88% от общего числа исследуемых территорий, при этом 18 из 32 муниципальных районов (или 56%) со значением коэффициента корреляции в интервале весьма высокой связи.

Список литературы

1. Паспорт муниципального образования // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru
2. Сергеева И.И., Чекулина Т.А., Тимофеева С.А. Статистика: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М. 2008. – 272С. – (Профессиональное образование).с. 228-229.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ

Горнастаева Н.В.

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., г.Саратов

Конкурентоспособность работников – это совокупность личностных и профессиональных особенностей персонала, которые позволяют быстро воспринимать и анализировать ситуацию, принимать эффективные решения и эффективно выполнять функциональные обязанности [1].

Анализ литературных источников, посвященных проблеме конкурентоспособности, показал, что многие ученые сформировали ряд подходов к определению понятия «конкурентоспособность работников». Рассмотрим ихболее подробно.

1. *Системный подход*, в рамках которого конкурентоспособность работников понимается как совокупность способностей работника (конкурентных преимуществ), используемых в процессе трудовой деятельности (Землянухина С.Г., Костина Г.Д., Хотимский Ю.А., Озерникова Т.Г., Кравцевич С.В., Степусь А.Ф., Тарасова Л.А., Козубова О.А., Галузо Е.А., Артемьева Н.В., Молочников А.Н., Лысенко О.В., Михайлов В.В., Глушакова О.В. и др.). Под конкурентными преимуществами понимают те характеристики (качества) работника, которые выгодно отличают его от других работников, участвующих в конкурентной борьбе, и способствующие достижению поставленной цели.

Действительно, каждый работник обладает конкурентными преимуществами. Часть из них являются наследственными (различные способности, темперамент, физические данные), а другая часть - приобретенными в процессе обучения, образования, опыта работы. Это общительность, коммуникабельность, интеллигентность, культура, отношение к труду, организованность, возраст, образование, деловые качества, специальные знания, самостоятельность, стрессоустойчивость, неконфликтность, дисциплинированность, трудолюбие, опыт работы, а также умение формулировать личные цели и цели коллектива, умение находить новые решения, создавать новые идеи, которых раньше не было в организации, умение управлять своими эмоциями, быть высококлассным профессионалом, находить доступ к различным источникам информации, быстро принимать верные решения, легко ориентироваться в имеющейся информации, наличие аналитических способностей и логического мышления, умение работать в команде, хорошее отношение с руководством, навыки делового общения и сотрудничества, умение принимать чужую точку зрения, уважать иные вкусы, привычки, умение сглаживать напряженную атмосферу и др.

Конкурентные преимущества формируются в процессе обучения (получение дополнительного профессионального образования, повышение квалификации, прохождение тренингов, стажировок и т.д.), а также при самообразовании (освоение иностранных языков, повышение компьютерной грамотности, чтение специальной литературы, изучение информационных ресурсов в интернет по своей профессии, сфере деятельности и т.д.), приобретение опыта, как профессионального так и не профессионального.

По нашему мнению, достоинством этого подхода является наличие в определениях различных качеств работников (наследственные и приобретенные, качественные и количественные). Но не стоит забывать, что наличие конкурентных преимуществ не является гарантией конкурентоспособности работника, необходима

возможность их реализовать через успешную конкурентную борьбу (карьерный рост, самореализация, трудоустройство и т.д.).

2. *Классический подход*, исследующий конкурентоспособность работников с точки зрения борьбы (соперничества) между работниками с получением какой-либо выгоды или достижением конкретных результатов (Сотникова С. И., Галкина Н.В., Горшенин В.Ф., Аболенцева Н.О., Сиднина В.В., Гулмагомедов И.Г., Погосян М.Ю.и др.).

Повышение конкурентоспособности работников зависит, в первую очередь, от конкуренции между работниками на внутрифирменном рынке труда (обучение, переобучение, улучшение своего здоровья, опыт и др.). Но есть и другие причины, вследствие которых работник одерживает победу в соперничестве с другими работниками на внутреннем рынке. Например, верность (преданность) своему работодателю или личные взаимоотношения, которые могут быть главными показателями по сравнению с образованием, опытом, здоровьем и т.д. На наш взгляд, данный подход ориентирован именно на борьбу между работниками, а вот какими средствами они будут добиваться своих целей (благодаря своим знаниям, опытом работы, здоровьем или просто хорошим отношением) выбирает каждый работник.

3. *Институциональный подход*, раскрывающий понятие «конкурентоспособность работников» через акты, контракты, договоры, добровольно принятые нормы и кодексы поведения (Шабурова А.В., Хлопова Т.В., Мезенцев Ю.М., Шабурова А.В., Хлопова Т.В., Мезенцев Ю.М., Потуданская В.Ф., Новикова Т.В., Ваховский В.В.,Евсеев В.О. и др.) По их мнению, конкурентоспособность работников зависит не от конкурентных преимуществ, не от конкуренции между работниками, а от норм и правил, выработанных и применяемых на внутрифирменных рынках труда, которые регулируют социально-трудовые отношения. Мы согласны, что на этапе найма работника, его условия занятости определены и зафиксированы в трудовом договоре, в котором прописаны права и обязанности работника и работодателя, а также место работы, название должности, условия труда, условия социального страхования, условия оплаты труда и т.д. Влияние этих условий на конкурентоспособность работников очень высокое. Если работник ограничен в своих действиях, то он не может в полной мере реализовать свои конкурентные преимущества. Например, многие предприятия не разрешают своим работникам уезжать на сессию во время обучения или не оплачивают те дни, когда работник на сессии. Таким образом, несоответствие информации в документах и на деле приводят к уменьшению конкурентоспособности персонала.

4. *Психологический подход*, учитывающий психологические характеристики работников (Холодцева Е.Л., Шевченко И.И., Максимов Г.К., Иванова Л.Н. и др.).

В связи с подъемами (1954-1958 гг., 1983-1989 гг., 2013-наст. время и др.) и спадами (кризис 1929-1933 гг., мировой экономический кризис 1974-1975 гг., кризис 1992-1998 гг., экономический кризис 2008-2012 гг. и др.) в экономике особую роль играет психологическое состояние людей (особенно работников) от которого зависит эффективное функционирование предприятия в целом. Только психологически устойчивый работник способен соперничать как в благоприятных, так и в неблагоприятных для него условиях.

5. *Социологический подход*, исследующий способность работников достигать поставленных целей (Сотникова С. И., Евсеев В.О., Гулмагомедов И.Г., Тараканова Е.В. и др.). Данный подход основан на конечном результате, как для работника, так и для предприятия.

Многообразие подходов к толкованию термина «конкурентоспособность» по отношению к объектам рынка труда, в том числе группе объектов обусловило отсутствие единого целостного определения понятия «конкурентоспособность работников».

Выше перечисленные подходы включают такие категории как наличие конкурентных преимуществ у работников, наличие соперничества, наличие психологических качеств, достижение поставленных целей, наличие нормативов в организации и т.д., но нет ни одного подхода, который бы определил благоприятные условия труда (достойные условия) деятельности работников для осуществления целей.

6. Таким образом, мы предлагаем подход к определению конкурентоспособности работников– *спозиции достойного труда*.

Согласно концепции достойного труда, совокупная полезность от высокой конкурентоспособности включает удовлетворенность работников качеством своей жизни в целом и трудовой жизни. Поэтому важно учитывать данные об удовлетворенности работников своей работой не только с точки зрения получаемых доходов, но и с точки зрения добровольности труда, его содержания, режимов, тяжести, сложности,

интенсивности труда, возможностей самореализации и карьерного роста. В современных условиях проблемы недостаточной конкурентоспособности российских трудовых ресурсов кроются также и в отсутствии условий для достойного труда[2].

У каждого работника должно быть право получить образование (начальное, среднее, высшее, специальное, послевузовское) и на его основе получить ту или иную работу. Работник будет конкурентоспособным, если ему предоставить достойный уровень труда, а именно:

- равенство и недискриминация в доступе к труду и в процессе труда (равные возможности продвижения по работе сообразно с личным характером, знаниями и старанием человека; равные гарантии стабильности положения на занимаемой должности; равная оплата за труд равной ценности; равные условия труда, включая рабочее время, периоды отдыха, ежегодный оплачиваемый отпуск, технику безопасности и здравоохранения на предприятии, а также мероприятия по социальному обеспечению и бытовому обслуживанию и пособия, предоставляемые в связи с работой).
- доступность труда(возможность получить работу);
- возможность обеспечивать себя достаточным доходом от труда (заработная плата должна обеспечивать экономическую свободу работнику и его семье);
- санитарная и техническая безопасность рабочих мест (освещение, отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха, водоснабжение предприятий, размещение оборудования, планировка и устройство выходов, проходов, лестниц и площадок, гардеробные, умывальные, туалеты, душевые, комнаты отдыха, здравпункты, комнаты личной гигиены, объем помещения, температура воздуха);
- возможность карьерного роста;
- право на отдых, свободное время и ограничение продолжительности рабочего дня и др.

Таким образом, под конкурентоспособностью работников мы будем понимать совокупность личностных и профессиональных качеств работника, которые обуславливают способность наилучшим образом конкурировать среди других работников в рамках внутрифирменного рынка труда при благоприятных условиях труда(достойная заработная плата, надежность места работы, удобный график, хорошие условия труда, дополнительный социальный пакет, возможность карьерного роста и т.д.). Только при хороших условиях работник будет конкурентоспособным и стремиться к своей конкурентоспособности.

Список литературы

1. Козубова О.А. Управление конкурентоспособностью персонала: проведение оценки на предприятиях туристической сферы / О.А. Козубова // Управление трудовыми ресурсами. - №5.
2. Концепция достойного труда как целевой ориентир управления качеством трудовой жизни. URL: http://arbir.ru/articles/a_4595.htm(дата обращения 26.02.2014)

НЕПРЕРЫВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И РАВНОМЕРНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ – ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Угрюмов Е.А.

Южно-Уральский Государственный Университет, г.Челябинск

Строительное производство, как и любое другое, подчиняется основным законам управления экономикой. Тем не менее, строительство, как отрасль материального производства, во многом отличается от промышленности. Ей присущи особые специфические, свойственные именно данной отрасли экономики закономерности, предопределяющие своеобразие ее организации и управления. Необходимость понимания и учета этих объективных особенностей строительства, является важным условием правильного выбора формы и метода организации и управления строительным производством.

Первая особенность строительного производства - неподвижность и территориальная закрепленность продукции – объекта строительства (здания и сооружения) и подвижность орудий и средств производства

(рабочие, машины, механизмы и др.), которые постоянно перемещаются от объекта к объекту. Данная особенность существенно влияет на стабильность производственного процесса, создавая большие трудности в обеспечении непрерывности и ритмичности производства. Именно непрерывность и ритмичность строительного производства, а также равномерность использования ресурсов являются одними факторов повышения конкурентоспособности строительного предприятия на рынке жилищного строительства.

В более ранних публикациях уже упоминалось о необходимости оценки конкурентоспособности строительных предприятий и о факторах, которые на нее влияют [2, 3]. В настоящее время отсутствует методология совокупной оценки уровня организации и развития технологии производства на предприятии, которая позволяла бы определить организацию с наилучшими организационно-технологическими показателями. Этот подход является более целесообразным в современных рыночных условиях.

Используемые сегодня различные методы оценки конкурентоспособности предприятия и продукции [1, 5, 7], не всегда применимы для оценки конкурентоспособности строительного предприятия, функционирующего на рынке жилья и производящего различную продукцию (квартиры, коттеджи и т.д.), так как многие из методов не учитывают особенности строительного производства.

Объективная оценка конкурентоспособности строительной организации и продукции, которую она производит, требует использования одних и тех же показателей, как для потребителя (заказчика), так и для самой строительной организации. Это означает необходимость определения перечня параметров, важных для потребителя. На Рисунке 1 представлены основные показатели конкурентоспособности строительного предприятия.

Управленческие показатели
1. Качество менеджмента (планирование, маркетинг, организация, контроль).

Организационно-технические показатели
1. Механовооруженность строительства.
2. Энерговооруженность строительства.
3. Уровень ритмичности производства работ.
4. Уровень использования основных производственных фондов.
5. Непрерывность использования ресурсов.
6. Равномерность использования ресурсов.
7. Коэффициент текучести кадров.

Финансовые показатели
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытие)
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
3. Коэффициент автономии
4. Коэффициент оборачиваемости
5. Рентабельность продаж
6. Рентабельность продукции

Конкурентоспособность продукции
1. Цена
2. Качество

Рис.1. Показатели конкурентоспособности строительного предприятия [4]

Следующим шагом, после оценки конкурентоспособности предприятия, является планирование повышения уровня вышеназванных показателей.

Целью разработки плана повышения непрерывности и равномерности использования ресурсов является оптимизация потребности предприятия в материально-технических ресурсах.

План повышения непрерывности и равномерности использования ресурсов должен соответствовать следующим требованиям:

1. Своевременно и полностью удовлетворять потребности предприятия в материально-технических ресурсах;

2. Обеспечивать высокое качество поставляемых ресурсов;

3. Минимизировать затраты на приобретение, поставку и хранение товароматериальных ценностей;

4. Определять оптимальные сроки поставки и размеры транспортных партий приобретаемых материальных ресурсов;

5. Определять оптимальный уровень запасов материально-технических ресурсов.

В качестве исходных данных при разработке плана повышения непрерывности и равномерности использования ресурсов выступают планируемый объем производства, объем работ по техническому и организационному развитию, капитальному строительству, а также нормативная база, учитывающая возможное снижение норм расхода материалов.

Планирование расходов материалов предполагает определение перечня материалов для производства работ, требуемого количества и качества материальных ресурсов, объемы и сроки их поставки с целью обеспечить бесперебойность производства работ. Для этого рассчитывают: расход основных строительных и других материалов на строительно-монтажные работы и в подсобном производстве; объем производственных запасов для обеспечения бесперебойности производства работ.

Для этих целей создают специальную нормативную базу, включающую в себя:

1. Определение норм потребности в материальных ресурсах на производство строительно-монтажных работ;

2. Определение норм производственных запасов материалов;

3. Стоимость материалов, изделий и конструкций, применяемых в строительстве.

Потребность в материальных ресурсах при использовании нормативной базы рассчитывается следующим образом: подсчитывается объем работ по сметной стоимости каждого укрупненного вида работ (с группировкой объектов по определенным типам, так как нормативы рассчитываются по каждому виду объектов); после этого, с помощью нормативов определяется потребность в материалах и конструкциях.

При отсутствии разработанных норм расхода материалов в плановом периоде, потребность в материалах рассчитывается исходя из фактического расхода материалов в предшествующем периоде и ожидаемом его снижении в планируемом году:

$$M_i = M_{фi}\, k_{пр}\, I_{сн},$$

где $M_{фi}$ – фактический расход материала в предшествующем аналогичном периоде;

$k_{пр}$ – коэффициент увеличения объемов производства в планируемом году по сравнению с предыдущим;

$I_{сн}$ – индекс среднего снижения норм расхода материала в плановом периоде.

Потребность во вспомогательных материалах определяется укрупненно в случае невозможности прямых расчетов, основанных на разработке технически обоснованных норм расхода вспомогательных материалов данного вида. Эта потребность определяется пропорционально изменению объемов основного производства:

$$M_B = \frac{M_ф V_{пл}}{V_ф},$$

где $M_ф$ – фактический расход материала в предшествующем аналогичном периоде;

$V_{пл}$ – объем производства в планируемом периоде;

$V_ф$ – объем производства в предшествующем периоде.

Таким образом, в результате составления подробных планов расходования материалов, можно добиться максимальной непрерывности строительства и равномерности использования ресурсов. Чем выше уровень непрерывности и равномерности, тем выше уровень организации работ, что в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности предприятия в целом.

Список литературы

1. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. – №4.
2. Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Шепелев И.Г. Организационно-экономические основы конкурентоспособности строительных предприятий / Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Шепелев И.Г. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. - № 1.
3. Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Обронов И.М. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий на основе организационно-технических показателей / Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Обронов И.М. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. - № 3.
4. Гусев Е.В., Угрюмов Е.А. Формирование модели интегрального показателя конкурентоспособности строительного предприятия на основе организационно-технических показателей / Гусев Е.В., Угрюмов Е.А. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. - № 3.
5. Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – №2.
6. Панибратов Ю.П. Финансовая устойчивость строительных организаций / Ю.П. Панибратов, Р.Л.Силкин. – СПб.: СПбГАСУ, 2002.
7. Печенкин А., Фомин В. Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей // Маркетинг. – 2000. – №2.

О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В УСЛОВИЯХ УХУДШЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Чернышев А.В.

Гуманитарный институт, г.Москва

Индустрия гостеприимства, в которой трудятся миллионы людей, имеет огромное положительное значение для мировой экономики, развивает транснациональные связи, способствует росту ВВП, увеличению произведенных ресурсов, созданию новых рабочих мест, оказывает эффективное социально-культурное влияние на страны и регионы. По данным UNWTO (Всемирная туристская организация – прим. автора), в 2013 году количество международных туристов впервые в истории превысило 1 млрд. Для сравнения, в 1995 году в мире насчитали 528 млн туристов, в 1950-м – 25 млн. К 2030 году ожидается увеличение показателя до 1,8 млрд. Таким образом, вместе с 5 – 6 млрд внутренних туристов индустрия путешествий представляет собой один из самых массовых видов человеческой активности. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), туристическая отрасль в 2013 году обеспечила 9,3% глобального ВВП ($6,8 трлн), то есть больше, чем мировая автомобильная (8%), добывающая (8,7%) или химическая (8,7%) промышленность. Только прямая занятость в турсекторе обеспечивает работой 102 млн человек – это больше всех существующих рабочих мест в глобальном химпроме, автопроме и банковской сфере вместе взятых. Прямая и косвенная занятость дает 266 млн рабочих мест – 8,8% мирового рынка труда [2, с. 60, 64].

Важное место в мировой индустрии гостеприимства занимает Россия, где туризм выделен в числе приоритетных направлений развития национальной экономики. Принципы устойчивого развития, положенные в основу всех современных российских туристских программ, сочетают активную деятельность по дальнейшему инновационному развитию туристско-гостиничного комплекса регионов с комплексными, научно - обоснованными мероприятиями по охране природной среды, культурного и исторического наследия. Оценка потенциальных возможностей внутреннего российского рынка туристических услуг по созданию, предложению и продвижению конкурентоспособного турпродукта проводится на основе тщательной предварительной оценки сложившихся потребительских предпочтений, а также детального изучения характеристики потребительских свойств предполагаемого товара. Распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. № 941-р утверждена

Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2020 года. Согласно документу, внутренний и въездной туризм в ближайшие годы будет развиваться по следующим направлениям:

- совершенствование системы государственного статистического наблюдения за туристскими потоками;
- определение приоритетных направлений развития отдельных видов туризма;
- развитие доступной и комфортной туристической среды (в том числе унифицированной системы навигации);
- создание сети отелей, соответствующих международным стандартам;
- координация региональных программ развития туризма;
- законодательная унификация требований к деятельности гидов, экскурсоводов, переводчиков и организаций, оказывающих услуги туристам [5].

Россияне активно выезжают за границу, динамично развивается внутренний туризм, увеличивается количество турфирм, занятых обслуживанием. Следует отметить, что некоторые владельцы и топ-менеджеры турфирм, увлеченные постоянно растущим потоком туристов, оформляющих поездки за рубеж и в регионы России, не смогли вовремя оценить количественные и качественные изменения, которые проходят в экономике страны, связанные с общим ослаблением мирового экономического роста. Погоня за клиентом, стремление занять наиболее выгодную рыночную позицию, желание постоянно увеличивать прибыль своих компаний, использование устаревших парадигм управления, личные амбиции и т.д., все эти причины, на наш взгляд, привели к банкротству ряда российских турфирм, серьезным материальным и моральным потерям сотен тысяч туристов. Характерно, что надвигающиеся проблемы в российской туриндустрии отмечались экспертами задолго до явных проявлений кризиса. Еще 17 сентября 2012 года на сайте Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы была размещена информация, что на российском туристическом рынке через 3-5 лет могут остаться не более 30 туроператоров. Об этом сообщил журналистам эксперт по туризму Общественной палаты (ОП) РФ Дмитрий Давыденко. По его словам, сейчас в России более 2,3 тыс. туроператоров занимаются выездным туризмом, чего нет ни в одной стране мира. Эксперт отметил, что на рынке останутся те компании, которые имеют собственный авиапарк, отели в управлении за рубежом, а также доступ к дешевым кредитам. По его словам, если в России небольшие операторы кредитуются под 16-18%, то крупные, преимущественно, это делают в Европе под 6-8%. Ранее заместитель главы Ростуризма Евгений Писаревский в интервью "Российской газете" заявил, что число российских туроператоров, работающих на выездном рынке, к маю 2013 года, когда заработает компенсационный фонд, может сократиться примерно на треть – до около 1,5 тыс. [6].

В 2010 году произошло банкротство крупнейшей турфирмы «Капитал тур», в 2012 году – «Ланта тур», в 2013 году - "Норд", «Асент Трэвел», «Раена». С начала 2014 года по сентябрь 2014 года в Москве сократилось количество туристических агентств на 120. Таковы данные справочного сервиса 2ГИС, колл-центр которого регулярно обновляет информацию об организациях Москвы и других городов страны. По данным 2ГИС, на сентябрь 2014 года, в столице работает более 3070 турфирм. Это на 120 организаций (-4%) меньше, чем в январе 2014. За аналогичный период прошлого года, с января по сентябрь 2013 года, число турфирм в Москве выросло на 65 (+2%) [7].

В 2014 году приостановили свою деятельность компании "Верса", "Южный крест", "Солвекс-турне", "ИнтАэр", «Тибет», "Лабиринт", "Нева", «Идеал тур», «Экспо-тур», «Роза ветров. Мир», "Нордик Стар", "Ветер странствий", "Море солнца", "Атлас", "Ривьера", "Сибтур", ООО "Верса" и др. Ассоциация "Турпомощь" вывозила из-за рубежа тысячи российских туристов, которых выселяли из отелей, ранее оплаченных ими через турфирмы. Страховые компании, где была застрахована деятельность турфирм, не могут в полном объеме компенсировать туристам материальные и моральные потери. Многие туркомпании были широко известны на рынке, где они долго и достаточно успешно работали, имели репутацию серьезных и надежных партнеров. Например, турфирма «Нева» была создана в 1990 г., является одним из учредителей Ассоциация туроператоров России (АТОР), официальным туристским агентом администрации Санкт–Петербурга. Директор приостановившей свою деятельность турфирмы "Ривьеры", включенной в областной реестр туристических компаний, одновременно руководила Кузбасской ассоциацией предприятий туристской индустрии (КАТИ).

На практически одновременный крах многих туркомпаний повлияли многие объективные и субъективные факторы, среди которых, как полагает автор статьи, можно выделить следующие. 1.Глобальная экономика вступает в новую и достаточно длительную фазу замедления. Международный валютный фонд (МВФ) вновь понизил прогноз роста мировой экономики – до 3,3% в этом году и до 3,8% в следующем. К докризисным

темпам роста глобальная экономика уже никогда не вернется, считают эксперты фонда [3, с.4]. 2.Снижение мировых цен на нефть. Избыток на рынке предложений по продаже нефти толкает цены вниз. 3.Замедление темпов роста экономики России, ухудшение экономических индикаторов. 4.Последствия конфликта вокруг Украины, введение санкций, импортного продовольственного эмбарго. Сокращение внешней торговли, дальнейшее падение инвестиций. 5.Девальвация рубля, ускорение данного процесса за счет оттока капитала и вкладов населения, низких цен на нефть. Туркомпании, работающие с зарубежными контрагентами, теряют значительные денежные средства из-за роста курсов основных мировых валют по отношению к рублю. С 1 июня 2014 года по начало октября 2014 года рубль подешевел по отношению к доллару на 12%, а по отношению к евро – на 12,7%. 6.Рост инфляции в стране, экономия населения на турпоездках из-за снижения потребительской активности. По данным Российского союза туриндустрии, число зарубежных поездок за первое полугодие 2014 года снизилось на 3%. Наши соотечественники все чаще сами организуют свой отдых: сейчас таких 76%, по данным ВЦИОМа, прибегали к услугам турфирм 24% [1, с. 6]. 7.Высокая конкуренция на российском рынке туруслуг, необходимость безусловного соблюдения жестких контрактных обязательств с перевозчиками, средствами размещения, низкая рентабельность бизнеса, скандальный уход с рынка известных фирм, переоценивших спрос в этом туристическом сезоне. 8.Преобладание демпинга на российском туристическом рынке с целью увеличить оборот и повысить свою выручку. 9.Рост процентных ставок в банках для получения турфирмами займов и кредитов, резкое снижение возможностей инвестирования в бизнес, закредитованность туркомпаний. Многие крупные финансовые структуры перестали работать с представителями сферы туризма. 10.Действие распоряжений, запрещающих некоторым категориям граждан выезд за границу. 11.Определенная часть российских туристов сознательно отказывается от поездок, опасаясь негативного отношения к себе за рубежом. 12.Часть россиян не захотела переплачивать за европейские курорты из-за роста курсовой разницы, часть бойкотировала Европу принципиально, а кому-то работодатели предложили замену на отечественном Чёрном море. 13.Популярность туризма без посредников. С развитием Интернета появилось большое количество предложений по самостоятельным путешествиям. Люди стали активно пользоваться дискаунтерными перевозчиками, осуществляющими рейсы через аэропорты европейских стран, напрямую связываться с зарубежными отелями и кемпингами. 14.Необходимость совершенствования регулирования в российском туристском законодательстве. 15.Объективное завершение присутствия чрезмерно крупных игроков на рынке туристического бизнеса, которые не смогли перестроить свою деятельность под нынешние политические и экономические реалии, по старинке рассчитывая на свой административный и финансовый ресурс. Громоздкие и неповоротливые структуры с большим штатом сотрудников, не сумевшие адекватно ответить на новые реалии, отсутствие высокого качества управления, конкурентоспособного и креативного турпродукта. 16.Наличие у ряда руководителей турфирм преступного умысла - намерение похитить деньги туристов. Не имея возможности исполнять обязательства по договорам об оказании туристических услуг, заключенных с гражданами, туркомпании продолжали заключать указанные договоры. В результате у огромного числа граждан были похищены значительные денежные средства.

Деятельность любой компании в современных российских условиях оценивается по достигнутым конечным результатам, выполнению намеченных планов собственного развития, занятию определенной ниши на рынке услуг, взаимоотношениям с конкурентами, наличию потенциала на дальнейшее совершенствование и перспективу, возможностям гибко, оперативно и адекватно реагировать на изменяющиеся экономические и правовые условия в стране [4, с. 273]. В настоящее время специалисты туриндустрии внимательно анализируют причины кризисных явлений, оптимизируют портфель заказов с учетом спада спроса, намечают конкретные меры по совершенствованию управления бизнесом, повышению экономической эффективности. В правительстве готовятся поправки в закон «Об основах туристской деятельности в РФ», повышающие ответственность турфирм за выполнение перед клиентами договорных обязательств.

Список литературы

1. Аптекарь П. Необыкновенное лето /П.Аптекарь// Ведомости. – 2014. - 2 октября. - С.1, 6.
2. «Коммерсантъ - Деньги». – 2014. - №35, С. 60 -70.
3. Кравченко Е. Экономика в тумане /Е. Кравченко, М. Оверченко// Ведомости. – 2014. - 8 октября. - С. 4.

4. Чернышев А.В. Организационно-управленческие подходы к формированию корпоративной предпринимательской среды в гостиничном комплексе РФ: теоретико-методологический аспект: монография. – М.: ДПК Пресс, 2013. – 287 с.
5. URL:ГАРАНТ.РУ: http://www.garant.ru/news/547340/ (дата обращения: 11.10.2014).
6. URL:http://www.moscomtour.mos.ru/presscenter/news/detail/790827.html (дата обращения: 09.10.2014).
7. URL:http://www.travel.horeca.ru/news/operator/4743/ (дата обращения: 09.10.2014).

О СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ МЕХАНИЗИРОВАННЫХ РАБОТ В ПРОИЗВОДСТВЕ СЕЛЬСКОХОЗПРОДУКЦИИ ЧУВАШИИ

Емельянова Г.А.

ФГБОУ ВПО Чувашская государственная сельскохозяйственная академия, г.Чебоксары

Основная задача агропромышленного комплекса - производство продукции растениеводства. В ходе рыночных преобразований в сельском хозяйстве произошли отрицательные явления: наблюдается сокращение государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, увеличивается разрыв в ценах на промышленные товары и сельскохозяйственную продукцию, ослабевает контроль за таким показателем финансово-хозяйственной деятельности как себестоимость продукции, работ, услуг. Вследствие многих причин на сельхозпредприятиях образовалась большая кредиторская задолженность. Организации не справлялись с платежами не только за поставленные сырьевые ресурсы, а также за приобретенные внеоборотные активы, что способствовало значительному снижению темпов обновления техники через внедрение достижений научно-технического прогресса.

Предприятия агропромышленного комплекса в условиях развивающейся экономики находятся в непростой ситуации. Машинно-тракторный парк (МТП) практически выработал свой технический ресурс более чем на 70%. Предприятия обеспечены техникой на 80% от потребности, вследствие этого нагрузка на техническую эксплуатацию повысилась, а продолжительность механизированных работ увеличилась. В результате этого снижается урожайность продукции растениеводства вследствие выхода их строя используемого парка машин. Увеличивается и доля материальных затрат в структуре себестоимости продукции растениеводства. Она достигла 70%, причем 45% из них - затраты на использование машинно-тракторного парка.

Экономический эффект использования техники машинно-тракторного парка в условиях обновления аграрных отношений падает, что обусловлено многими факторами, среди которых наблюдается отсутствие научного обоснования плановых показателей на перспективу, ничтожно малое материальное стимулирование труда механизаторов, что влечет снижение их заинтересованности в рациональном использование техники машинно-тракторного парка. В стратегическом планировании известные приемы обработки информации с применением средств ЭВМ применяются недостаточно, не хватает знаний обслуживающего персонала. Поэтому при решении задач повышения уровня интенсивного использования и загрузки техники эти приемы не используются.

Интенсивное развитие информационных технологий обусловливает необходимость интеграции их в сельскохозяйственное производство.

В свою очередь доход сельского товаропроизводителя зависит от объема производства и складывающихся рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию. Размер его определяется как разница между выручкой от реализации произведенной продукции и затратами на ее производство и реализацию. Особого влияния каждый сельскохозяйственный товаропроизводитель на величину рыночной цены оказать не может, но он в состоянии воздействовать на производственные затраты, основную долю которых составляют эксплуатационные расходы.

В уровне себестоимости продукции находят отражение как технические, технологические, организационные, экономические и другие факторы производства, в других - проявляется качество работы коллектива, уровень использования ресурсов. Об огромных резервах снижения себестоимости, именно за счет улучшения работы механизированных работ отдельных коллективов, свидетельствуют имеющиеся большие различия в ее уровне по всем продуктам в каждом конкретном регионе [1, с. 314].

Для анализа в статье использованы данные учета затрат на производство продукции растениеводства СХПК «им. С.М. Кирова» Чувашской Республики. Причем данные анализа присущи большинству сельскохозяйственным предприятия Чувашии.

Данные показывают, что за исследуемый период 2011-2013 г.г. в структуре затрат на производство продукции растениеводства наибольший удельный вес занимают – материальные затраты от 43 % (2013 г.) до 53,6 % (2011 г.), далее затраты на оплату труда 27,3 % (2013 г.) против 18,6 % (2011 г.) или прирост составляет 6,7 %. Такая тенденция увеличения заработной платы работникам является положительным фактором стимулирования в целях повышения качества и снижения затрат на производство. Немалый удельный вес в структуре занимают затраты на нефтепродукты от 7,8 % (2011 г.) до 13,2 % (2013 г.). Увеличение затрат на ГСМ говорит о том, что в данном хозяйстве машинно - тракторный парк эксплуатируется неэффективно и непроизводительно, не соблюдаются требования технологических карт по производству сельскохозяйственных культур и маршрут движения техники. Во-вторых, в данном хозяйстве используют технику истекшие срок эксплуатации и т.д. [3].

Снижение себестоимости производства сельскохозяйственной продукции при установленной технологии возделывания культур зависит от количества и марочного состава машинно - тракторного парка, определяемого такими характеристиками как универсальность, производительность, надежность экономичность и т.д. Анализ деятельности хозяйств показывает, что в зависимости от размера, специализации и других факторов продолжительность использования тракторов колеблется от 25 - 30 до 200-250 дней, комбайнов – от 1-2 до 6-10 и более, сельскохозяйственных машин – от 2 до 20 дней.

Низкий уровень обеспеченности техникой и сложность эффективной организации использования машин в рамках крестьянских (фермерских) хозяйств ведут к нарушениям агрозоотехнических сроков выполнения технологических процессов производства сельскохозяйственной продукции, ее недобору и потерям. В результате хозяйства получают урожайность зерновых и пропашных культур ниже запланированного. Проведенный анализ состояния производственно - хозяйственной деятельности предприятий требует выявления и устранении низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в отдельных хозяйствах региона.

Одним из условий высокоэффективного использования машин является их стабильно высокая загрузка. Совершенствование форм и методов организации выполнения механизированных и ремонтно - обслуживающих работ направлено на обеспечение своевременного и последовательного (поточного) их выполнения при снижении пиковых нагрузок на технику и исполнителей. Продолжительность каждого вида механизированных работ должна определяться с учетом стоимости машин и возможных потерь продукции при выполнении работ за пределами установленного технологическими требованиями оптимального срока. Работы по техническому обслуживанию и ремонту техники должны проводиться до начала и в промежутках напряженными периодами полевых механизированных работ.

Организация сети МТС позволит не только уменьшить потребность предприятий АПК региона в технике и капиталовложениях на ее приобретение, но и обеспечить при этом прогрессивной высокоэффективной техникой, ресурсосберегающих технологий и опыта машиноиспользования.

Решая задачи организации рационального использования машинно-тракторного парка (МТП), следует иметь в виду, Следует иметь ввиду, что техника – это не изолированная система, а часть производственного потенциала организации, поэтому при решении системы задач по организации рационального использования машинно-тракторного парка это надо учитывать [2,128 с.].

Усиливающаяся тенденция развития частной собственности на средства производства предопределяет целесообразность эксплуатации техники машинно-тракторного парка при его неравномерном размещении в структурных подразделениях предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств на основе договора в порядке краткосрочной аренды на условиях платности услуг. По аренде с возмещением стоимости услуги можно использовать также тракторы, мобильные энергетические средства и другие технические средства, которые эксплуатируются круглый год и находиться в непосредственной личной собственности граждан.

В настоящее время в условиях ограничения материально-технических ресурсов развивается рынок подержанной техники, что имеет большое значение для России. Это позволяет в короткие сроки обеспечить сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности, крестьянских (фермерских) хозяйств техническими средствами производства. Сроки службы сельскохозяйственной техники возрастут, что может в свою очередь сказаться на себестоимости продукции растениеводства, однако промышленность будет получать

дополнительный экономический рычаг регулирования достижения высокого качества производства новейшей техники за счет того, что существует конкуренция при наполнении рынка подержанными сельскохозяйственными машинами.

Список литературы

1. Машино - технологические станции – резерв технического и экономического развития АПК : монография / М.Н .Ерохин , Л.И, Кушнарев , Е.А. Пучин .- М : ФГОУ ВПО МГАУ, 2008. - 272 с.
2. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. Курс лекций./ Н.Я.Коваленко. - М: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ: Издательство ЭКМОС, 2008 - 488с.
3. Данные бухгалтерской финансовой отчетности СХПК «им. С.М. Кирова» за 2011-2-13 гг.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сморудова О.В.

Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского, г.Брянск

Инновации в практике современного хозяйствования являются не самоцелью, а средством повышения конкурентоспособности бизнеса. В эпоху экономики знаний главными факторами стратегического роста компаний становятся инновации. Компании, использующие неэффективно свои инновационные позиции, уступают место на рынке более передовым организациям.

Ключевые слова: инновация, инновационная позиция, инновационный климат, инновационный потенциал.

Инновация является конечным результатом деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используемого в организационной деятельности, нового подхода к социальным проблемам [2, с. 10].

Необходимость повышения конкурентоспособности в существующих экономических условиях закономерно обуславливает реализацию инноваций на предприятиях. При этом для перехода на инновационный путь развития предприятию требуется оценить готовность и возможности дальнейшего внедрения инновационных разработок. Данная оценка должна определить наличие достаточной ресурсной базы для реализации инновационного процесса и ключевые факторы внешней среды, сопутствующие или препятствующие внедрению инноваций. Достоверность определения степени готовности предприятия к реализации инноваций является одним из основных залогов успешной их коммерциализации.

Инновация позиция организации определяется при совместном рассмотрении внутренней и внешней среды, то есть инновационного потенциала инновационного климата организации.

На основе инновационного потенциала базируется как развитие всей организации, так и ее отдельных подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы.

Инновационный потенциал организации – это мера ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели [1, с. 292].

Будучи открытой системой, организация неизбежно поддерживает связи с окружающим миром, и сама оказывает на него влияние. Существует понятие PEST - факторов - политическое, экономическое, социальное и технологическое влияние, оказываемое на организацию внешней средой[3, с. 29].

Рассмотрим подробнее PEST-факторы, так как они принципиально одинаковы для большинства организаций.

Политическая среда - основные политические факторы, влияющие на организацию. Сюда можно отнести глобальный политический климат, внешне- и внутриполитическую обстановку в государстве. Кроме того, большое влияние на деятельность организации оказывают позиция и политика государства: налоговая политика (позволяют ли взимаемые налоги нормально развиваться организациям); протекционизм или запретительство и другие меры по отношению к организованной деятельности.

Экономическая среда - общая экономическая ситуация в стране. Сюда относится, прежде всего, уровень жизни населения, который влияет на нужды и запросы потребителя. Уровень жизни влияет на изменение

ожиданий относительно качества жизни, например, отношение к личным сбережениям, к покупке вещей длительного пользования, к возможностям отдыха и т.д.

Социальная ситуация - воздействуют на организацию напрямую через изменение структуры населения и размещение промышленности. Косвенно - через изменение ожиданий потребителей, а также их поведение и взаимоотношения. Сюда можно отнести демографические изменения - изменения в возрастной структуре непосредственно сказываются на социальных организациях: пенсионных фондах, организациях социального страхования, здравоохранения, образования, культуры и т.д. средой. Изменения в этнической структуре порождают проблемы в политике занятости, жилищном строительстве, поднимают вопросы об одинаковом подходе к национальным меньшинствам.

Технологические изменения- факторы, влияющие на содержание и характер работы многих организаций. Рост производительности труда может иметь конечным результатом повышение уровня жизни. Это порождает существенные изменения в общем характере работы: более позднее начало трудовой деятельности, более ранний выход на пенсию, рост занятости неполную неделю, рост работы по договорам.

Все PEST - факторы в реальной жизни тесно переплетены и взаимодействуют между собой, зачастую необходимо проведение специального исследования, чтобы выделить наиболее значимый фактор. Пример PEST–факторов приведен на Рисунке 1.

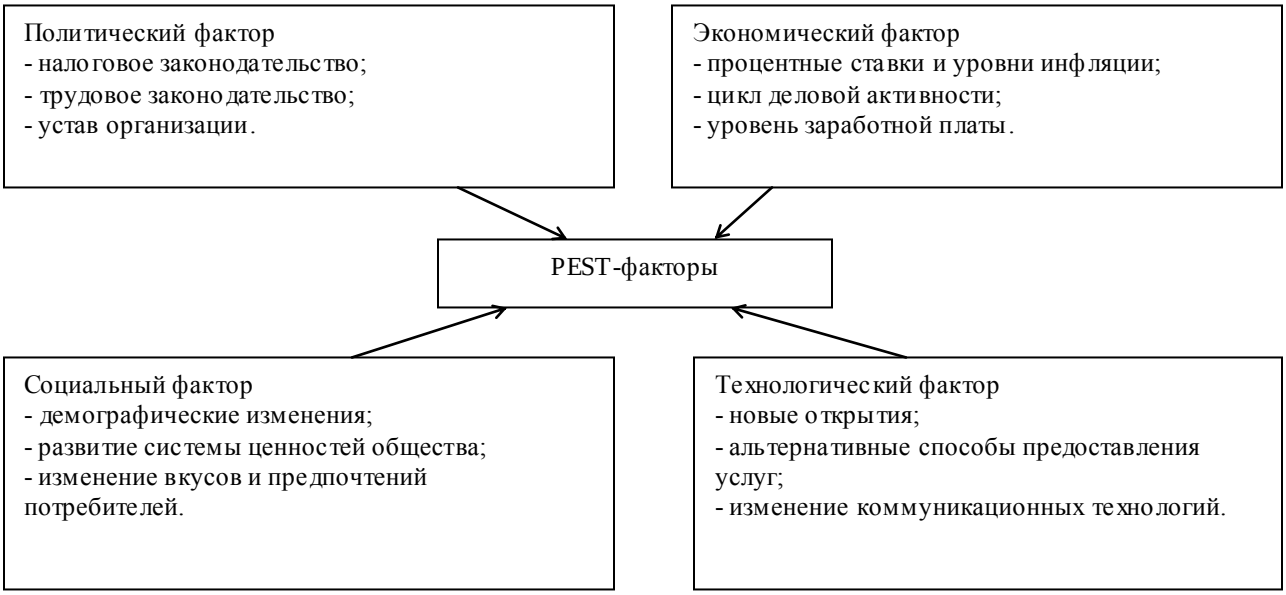


Рис.1. Пример PEST-факторов

Инновационный климат организации – это состояние внешней среды организации, содействующее или противодействующее достижению инновационной цели. Проявляется он через влияние на инновационный потенциал [1, с. 296].

Оценка инновационной позиции происходит с помощью различных методов. Наибольшее распространение получил метод SWOT-анализа (или оперативный диагностический анализ среды организации).

SWOT расшифровывается следующим образом: S – сила, W – слабость, O – возможность, T – угроза. Анализ возможных ситуаций осуществляется по матрице SWOT-анализа.

Матрица SWOT-анализа строится на двух векторах: горизонтальная ось (состояние внешней среды) и вертикальная ось (потенциала организации). Каждый вектор разбивается на два уровня состояния: возможности и угрозы, которые исходят от состояния внешней среды; сила и слабость потенциала организации. На пересечении получаются 4 поля: «сила-возможности», «сила-угрозы», «слабость-угрозы» и «слабость-возможности». Пример SWOT-анализа приведен на Рисунке 2.

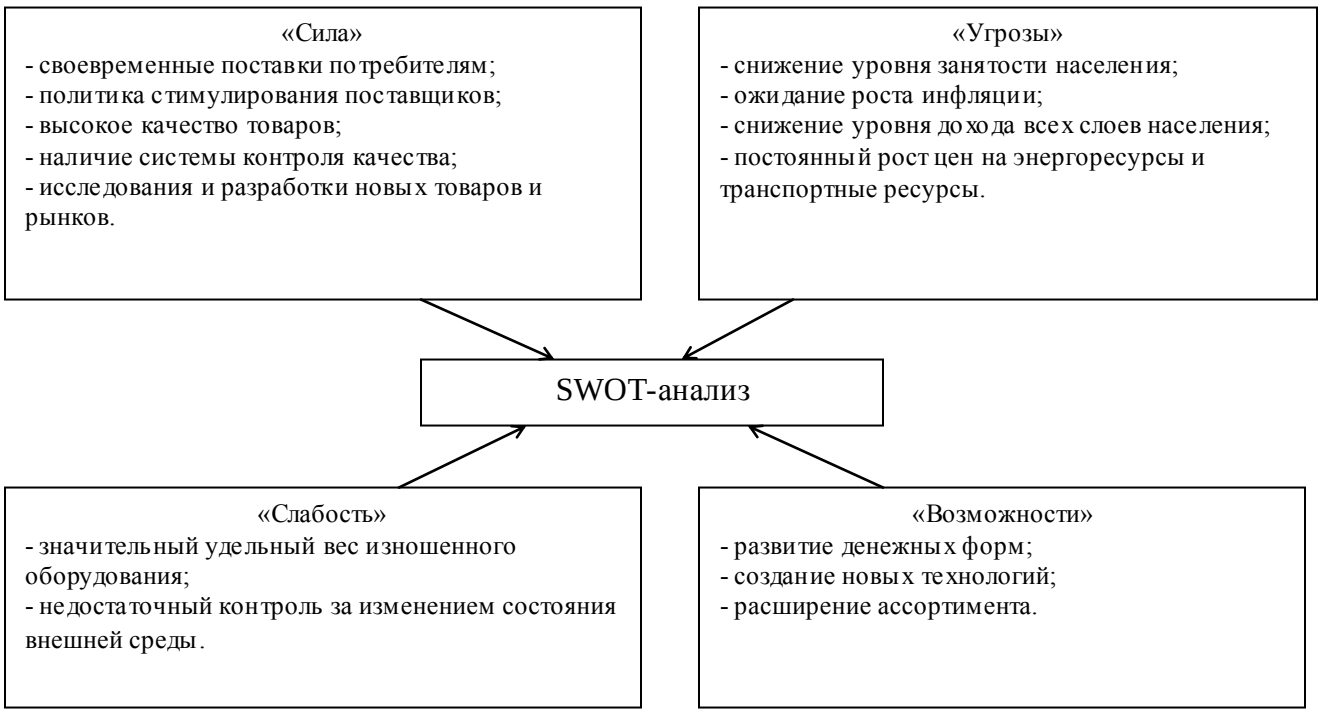


Рис.2. Пример SWOT-анализа

Инновационный потенциал можно представить как способность системы к трансформации. Если инновационный потенциал используется эффективно, то происходит переход от одного состояния к другому (от скрытой возможности к явной реальности). Это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу. При этом инновационный потенциал характеризуется не наличием новшеств, а способностью их использования. Кроме того, от состояния инновационного потенциала зависит выбор и реализация инновационной стратегии.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
2. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент: Учеб.пособие. – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.
3. Макарова Н.Н. Теория организации. Конспект лекций с практическими заданиями для студентов специальности «Менеджмент организации. Управление конкурентноспособным предприятием». - Томск: ТПУ, 2007.- 53 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «МАХАОН» (Г.ЙОШКАР-ОЛА, РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ)

Пуртова Д.А.

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

Одним из самых важных источников внутреннего инвестирования в организации является увеличение скорости оборота средств, вложенных в активы. В основе управления оборотными средствами предприятия лежит определение оптимального объема и их структуры, источников их покрытия и соотношения между ними, обеспечивающих эффективную деятельность предприятия, а также создание возможностей для

самофинансирования развития. Данная задача может быть решена путем проведения регулярного анализа структуры и оборота активов организации.

Расчет показателей оборачиваемости средств кондитерского предприятия ООО «Махаон» целесообразно представить в виде Табл.1.

Таблица 1

Динамика показателей оборачиваемости активов

Показатели	2012 год	2013 год	Изменение, +;–
1. Выручка от продаж (без НДС и акцизов), тыс. руб.	221117	270534	49417
2. Средняя величина активов, тыс. руб.			
совокупных,	82274	87450	5176
текущих	40797	48084	7287
3. Оборачиваемость активов, количество раз:			
совокупных,	2,688	3,094	0,406
текущих	5,420	5,626	0,206
4. Продолжительность оборота активов, дн.:			
совокупных,	135,8	118,0	-17,8
текущих	67,3	64,9	-2,5

Оборачиваемость активов показывает, что на 1 рубль, вложенный в активы в 2012 году было получено 2,688 рубля выручки, в 2013 году – 3,094 рубля, это на 40,6 копеек больше, что положительно, так как ускорение оборачиваемости капитала способствует его росту, но при этом выручка снижается. Продолжительность оборота текущих активов по сравнению с предыдущим периодом снизилась на 2,5 дня (средства, вложенные в 2013 г. в текущие активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму на 2,5 дня быстрее, чем в 2012 г.), а по совокупным активам – на 17,8 дней.

Степень влияния на ускорение оборачиваемости текущих ($\Delta t_{об}$) активов изменения объема продаж ($\Delta t_{об}\Delta Q_{пр}$) и величины текущих активов ($\Delta t_{об}\Delta O_a$) между предыдущим и текущим периодами выполняется по расчету:

$$\Delta t_{об} = Д_п * \left(\frac{1}{Q_{пр}^{тек}} - \frac{1}{Q_{пр}^{пр}} \right) * O_a^{пр} + Д_п * \left(O_a^{тек} - O_a^{пр} \right) * \frac{1}{Q_{пр}^{тек}}, \text{ дн.} \qquad (1)$$

$$\left\lfloor \quad \Delta t_{об}\Delta Q_{пр} \quad \right\rfloor \left[\quad \Delta t_{об}\Delta O_a \quad \right]$$

где $Д_п$ - длительность анализируемого периода, дн.,

$Q_{пр}$ - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.;

O_a - стоимость оборотных активов, тыс.руб.

$$\Delta t_{об} = 365 * \left(\frac{1}{270534} - \frac{1}{221117} \right) * 40797 + 365 * \left(48084 - 40797 \right) * \frac{1}{270534} = -2{,}5, \text{ дн.} \quad (2)$$

$$\left\lfloor \quad -12{,}3 \quad \right\rfloor \left\lfloor \quad +9{,}8 \quad \right\rfloor$$

Увеличение выручки от продаж ускорило оборачиваемость оборотных активов на 12,3 дней, а рост величины оборотных активов увеличил продолжительность оборота на 9,8 дней. В результате для продолжения производственно-коммерческой деятельности высвобождаются дополнительные средства.

Величина высвобождаемых (или привлекаемых) в оборот средств

($O_{апривл}$) рассчитывается следующим образом:

$$O_{a\ \ привл} = \frac{Q_{пр}^{тек}}{Д_п} * \left(t_{об}^{тек} - t_{об}^{пр} \right), \text{ руб.} \qquad (3)$$

где $Д_п$ - длительность анализируемого периода, дн.,

$t_{об}$ - продолжительность оборота активов, дн.,

$Q^{тек}_{пр}$ - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг в текущем периоде, тыс. руб.

$$O_{a\ \ привл} = \frac{270534}{365} * (64{,}9 - 67{,}3) = -1830{,}64 \text{ тыс. руб.} \qquad (4)$$

Таким образом, ускорение оборота на 2,5 дня высвобождает дополнительные средства за один оборот в размере 1830,64 тыс. руб. Как выяснено ранее, оборачиваемость текущих активов в 2013 году составила 5,626 оборотов, следовательно, за весь год высвобождение средств составит 10299,70 тыс. руб. (1830,64 × 5,626), что, несомненно, положительно.

Чтобы проанализировать причины снижения или роста оборачиваемости активов следует рассчитать изменения в скорости и периоде оборота основных видов оборотных активов (сырья и материалов, затрат в незавершенном производстве, товаров отгруженных, дебиторской задолженности). (Табл.2)

Таблица 2

Анализ оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2012 год	2013 год	Изменение (+,-)
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС и акцизов), тыс. руб.	221117	270534	49417
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	144607	179241	34634
3. Сырье и материалы и другие аналогичные ценности, тыс. руб.	7581	9286	1705
4. Затраты в незавершенном производстве, тыс. руб.	0	0	0
5. Готовая продукция и товары для перепродажи, тыс. руб.	178	438	260
6. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	26300	45521	19221
7. Количество оборотов, раз			
7а. сырья и материалов и других аналогичных ценностей, (стр. 2 : стр. 3)	19,075	19,302	0,23
7б. затрат в незавершенном производстве, (стр.2 : стр.4)			
7в. готовой продукции и товаров для перепродажи, (стр. 2 : стр. 5)	812,399	409,226	-403,17
7г. дебиторской задолженности (стр. 1 : стр. 6)	8,407	5,943	-2,46
8. Продолжительность оборота, дн.			
8а. сырья и материалов и других аналогичных ценностей ($Д_п$: стр. 7а), где $Д_п$ - длительность периода	19,14	18,91	-0,23
8б. затрат в незавершенном производстве, ($Д_п$: стр.7б)			
8в готовой продукции и товаров для перепродажи, ($Д_п$: стр.7в)	0,45	0,89	0,44
8г. дебиторской задолженности, ($Д_п$:стр.7г)	43,41	61,42	18,00

При расчете следует иметь в виду, что при определении оборачиваемости сырья и материалов, готовой продукции вместо выручки от продаж надо использовать себестоимость проданных товаров.

Продолжительность оборота может быть определена по расчету:

$$t_{об} = \frac{Z * Д_п}{Q\left(или\ C_р\right)}. \qquad (5)$$

где Q - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.,

С - себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.,

$Д_п$ - длительность анализируемого периода, дн.,

Z – запасы, тыс.руб.

Если сопоставить обороты, то по сырью и материалам ускорение составляет 0,23 раза, а в днях 0,23 дня; по дебиторской задолженности произошло замедление на 2,46 раза, а в днях 18,00, по готовой продукции и товарам для перепродажи ускорение составляет 0,44 дня.

На величину необходимого оборотного капитала значительное влияние оказывает величина кредиторской задолженности как способа финансирования организации. Изучение тенденций изменения сроков погашения кредиторской задолженности является важной составляющей анализа платежеспособности организации.

Результаты расчета потребности в собственном оборотном капитале представлены в нижеприведенной Табл.3.

Таблица 3

Расчет потребности в собственном оборотном капитале

Номер строки	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	Средняя величина авансов, выданных поставщикам	2076
2	Средняя величина сырья, материалов и других аналогичных ценностей	8433,5
3	Средние остатки затрат в незавершенном производстве	0
4	Средние остатки готовой продукции и товаров для перепродажи	308
5	Средняя величина дебиторской задолженности	35910,50
6	Средняя величина дебиторской задолженности, за исключением содержащейся в ней прибыли	34870
7	Итого средняя величина вложенного в текущие активы капитала (стр.1 + стр.2 + стр.3 + стр.4 + стр.6)	45687,50
8	Средние остатки кредиторской задолженности	44235,50
9	Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	315
10	Потребность в собственных оборотных средствах (в оборотном капитале) (стр.7 - стр.8 + стр.9)	1767
11	Прибыль от продаж	7839
12	Выручка от продажи товаров	270534

Средняя величина дебиторской задолженности ($R^a_{скорр}$), за исключением содержащейся в ней прибыли:

$$R^a_{скорр} = R^a - \left(R^a * \frac{П_р}{S_р} \right), \qquad (6)$$

где $П_р$ - прибыль от продажи;

$S_Р$ - выручка от продажи товаров.

$$R^a_{скорр} = 35910,5 - \left(35910,50 * \frac{7839}{270534} \right) = 34870 \text{ тыс. руб.} \qquad (7)$$

Как следует из приведенного расчета, для текущего объема деятельности необходим собственный оборотный капитал в размере 1767 тыс. руб.

Список литературы

1. Алексеева, А. И.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 672с.
2. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие/ [Бариленко В.И. и др.]; под ред. В.И. Бариленко. — М.: Издательство «Омега-Л», 2009. —414 с.: ил., табл. — (Высшее финансовое образование)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗМЕЩЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РЫБОЛОВСТВЕ

Иванов Т.Н.

Мурманская Академия Экономики и Управления, г.Мурманск

Аннотация. В статье рассмотрены процессы, происходящие в мировом морехозяйственном комплексе, включая процессы в добыче и торговле рыбопродукцией. Проанализированы факторы, влияющие на положение мурманских рыбопромышленников на мировом рынке.

Abstract. In article the processes happening in a world fishing complex, including processes in production and trade in fish products are considered. The factors influencing position of Murmansk fishery companies in the world market are analysed.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс; глобализация; экспортные и импортные цены; экспортные и импортные поставки; Северный морской путь.

Key words: fishing complex; globalization; export and import prices; export and import deliveries; Northern Sea Route.

В последние десятилетия сформировался глобальный характер рыбопромышленный комплекс. Субъекты мирового рыбопромышленного комплекса, связанные друг с другом производственными, торговыми и другими отношениями, находятся в постоянной взаимозависимости. Оценку перспектив развития и будущих состояний того или иного территориального рыбопромышленного комплекса невозможно рассматривать без учета тенденций в системе более высокого порядка – глобальном рыбопромышленном комплексе.

Говоря о перспективах рыбопромышленного комплекса Мурманской области необходимо определить потенциальное место кольских рыбодобытчиков и рыбопереработчиков в условиях перманентных изменений в мировой торговой системе.

Рыболовы Северного бассейна обладают некоторыми преимуществами для поставок рыбопродукции на экспорт.

Во-первых, соотношение производимой свежей, замороженной, обработанной и консервированной продукции, производимой мурманскими рыбопромышленниками, имеет больше соответствия со структурой потребления данных видов продукции в развитых страна (прежде всего США, Канада и ЕС), чем в группе развивающихся стран .В Табл.4 приведены данные о соотношении потребления различных видов товарной продукции по группам стран.

Таблица 4

Структура мирового потребления продуктов из ВБР

	2006	2007	2008	2009	2010
В развитых странах	100	100	100	100	100
Свежая рыба	6.14%	8.41%	7.28%	7.45%	7.52%
Замороженная	50.73%	50.79%	51.88%	51.98%	52.15%
Рыба соленая, сушеная	14.16%	13.93%	13.73%	13.73%	13.47%
Рыбные консервы	28.97%	26.86%	27.11%	26.85%	26.87%
Всего непищевое потребление	*5743*	*5482*	*4951*	*4750*	*4577*

В развивающихся странах	100	100	100	100	100
Свежая рыба	56.93%	56.65%	56.18%	55.77%	55.95%
Замороженная	22.19%	22.68%	23.00%	23.74%	24.08%
Рыба соленая, сушеная	9.54%	9.47%	9.44%	9.20%	8.94%
Рыбные консервы	11.34%	11.20%	11.38%	11.29%	11.03%

Рассмотрев структуру мирового потребления рыбопродукции и сравнив ее со структурой производимой продукции мурманскими рыбопромышленниками, можно сказать, что последние находятся в достаточно выгодном положении на мировом рынке продовольствия нежели их азиатские конкуренты. Следует отметить, что в данном свете перспективными выглядят направления производства консервированной продукции, а также соленой и сушеной рыбы (Табл.5).

Таблица 5

производство рыбной продукции в Мурманской области в 2009-2011 года, тонн

Наименование	2009	2010	2011
Рыба живая, свежая или охлаждённая	3.49%	2.17%	2.80%
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные	96.51%	97.83%	97.20%
Рыба мороженая	89.43%	90.53%	89.93%
Рыба соленая, сушеная	2.80%	3.00%	2.19%
Консервы и пресервы	4.28%	4.30%	5.08%

Источник: отчетность продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН

В таких условиях барьеры для проникновения на международный рынок для мурманских производителей ослабляются, что благотворно влияет на экспортный потенциал региона в целом. За минувшее десятилетие доля замороженной рыбопродукции в структуре всех морепродуктов, потребляемых в развитых странах, возросла на 3,2%, в развивающихся – на 5%. Доля свежей и охлажденной рыбы за это время сократилась в развитых странах на 3,6%, в развивающихся – на 5,8%. В целом качественные и количественные изменения мирового рынка продовольствия последнего времени оказывают позитивное влияние на положение и развитие части российской рыбной промышленности, сконцентрированной на удовлетворение внешних рынков.

Вторым фактором, оказывающим существенное влияние на выбор именно экспортного направления развития рыбопромышленного комплекса является видовой состав вылавливаемой рыбы.

Основу экспортных поставок рыбопродукции предприятиями Мурманской области составляет продукция из донных породы рыб, прежде всего, представленных треской, пикшей, палтусом, камбалой. Преимуществом поставок именно этих пород рыб является их высокая цена на мировых рынках и стабильно высокий спрос. Во-вторых, для производителей продукции из этих пород рыб практически отсутствует угроза конкуренции со стороны предприятий аквакультуры в силу технологической трудности разведения донных рыб в искусственных условиях (Табл.6).

Таблица 6

Цены и объемы производства некоторых видов рыб

Камбала, палтус	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Вылов, тыс. т	863	900	875	916	946	925	955
Цена, $/т	2430	2320	2400	2450	2550	2500	2450
Выращивается, тыс. т	102	126	118	129	149	168	146
Треска, пикша	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010

Вылов, тыс. т	6166	6141	6119	5903	5654	5548	5982
Цена, $/т	915	960	1000	1100	1150	1100	1200
Выращивается, тыс. т	4	8	13	14	21	23	23
Всего в мире							
Вылов, тыс. т	92604	92329	90024	90305	89699	89630	88604
Цена, $/т	887	922	989	1021	1055	1043	1107
Выращивается, тыс. т	41908	44296	47290	49937	52946	55714	59873

Источник: отчетность продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о наличии существенных конкурентных преимуществ у мурманских рыбопромышленников, создающих для них перспективы для занятия выгодных позиций на мировых продовольственных рынках. Прежде всего это:

- схожесть структуры производства мурманских рыбопромышленников и структуры мирового потребления рыбопродукции;
- добыча высокорентабельных донных пород рыб, пользующихся высоким спросом;
- неспособность аквакультуры составить конкуренцию рыбодобытчикам в деле производства продукции из упомянутых пород рыб.

Список литературы

1. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 г., в редакции распоряжения Правительства РФ от 21.06.2008 г. № 1057-р, 2008.
2. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена приказом Росрыболовства от 30.03.2009 г., № 246, 2009.
3. Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2020 года и на период до 2025 года. – Мурманск: Министерство экономического развития Мурманской области, 2011. http://minec.gov-murman.ru/content/strat_plan/sub02/sub02/
4. Fishery and Aquaculture statistics 2010 [Electronic resource]/ Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2010. - Mode of access : http://www.fao.org/fishery/statistics/programme/publications/ all/en

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Тагиров Ш.М., Борисова Л.А.

НИИ Управления, экономики, политики и социологии ГАОУ ВПО «ДГИНХ», г.Махачкала

Мировая экономическая система определяет свой вектор развития в сторону создания благоприятных условий для развития средних и малых предприятий, а также предпринимательства в целом. В некоторых зарубежных источниках средние и малые предприятия называют малыми фирмами (small enterprises, small and medium-sized enterprises (SMEs); sometimes also small and medium enterprises) or small and medium-sized businesses (SMBs)). [9]

Малые и средние предприятия (SMEs) или небольшие и средние предприятия (SMBs) являются предприятиями, количество сотрудников которых не опускаются ниже определенных пределов. Аббревиатура «SMEs» используется в Европейском Союзе, а также международными организациями, такими как Всемирный банк, ООН и Всемирной торговой организации (ВТО).

Рыночная конкуренция вынуждает малые и средние предприятия и фирмы создавать кластеры малых и средних фирм(small and medium enterprises clusters). Зарубежные источники такие кластеры нередко называют

«индустриальными районами» (industrial districts) [10]. Кластер состоит из предприятий, специализированных в определенном секторе производства и локализованных географически.

Страны с развивающейся экономикой довольно широко используют рекомендации, разработанные UNIDO[10] (United Nations Industrial Development Organization),с помощью Отделения по развитию частного сектора (Private Sector Development Branch),чтобы помочь правительству и частному сектору взаимодействовать в разработке и внедрении программ по развитию кластеров и сетей малых предприятий. Примеры успешного внедрения и методов их формирования, кластеров малых и средних фирм показаны в развивающихся странах: Латинская Америка, Азия, Африка, Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика, Никарагуа, Гондурас, Ямайка, Боливия, Мадагаскар, Марокко и т.д.

Основная масса российских и зарубежных учёных рассматривают кластеризацию предприятий, как единственный способ сохранения средних и малых фирм в условиях расширенной глобализации мировой экономики.

Многие восточно - европейские страны, такие как Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, оказались в ситуации, когда малые и средние предприятия этих стран не выдерживали конкуренции с предприятиями стран с развитой экономикой ФРГ, Италии, Бельгии и др., после вступления в зону Евросоюза. Такие предприятия просто прекращали свое существование или поглощались более крупными предприятиями, что привело к спаду экономики в целом.

Следует различать кластеры и сети малых предприятий. Термин «сеть» относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей – дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки; термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями.

Деятельность предприятий и организаций в определённой экономической среде, концентрация их в определённой местности, по географическому расположению создает предпосылки для сетевого взаимодействия между ними, что повышает эффективность их работы. Сетевая организация бизнеса имеет свои преимущества, которые достаточно широко раскрыты ученными. Ещё А. Маршалл описывал сетевые организации промышленных районов Великобритании в своей книге «Принципы экономической науки», изданной в конце 19 века.[3]

В своей книге он напрямую не пользовался современным термином «кластер», но все рассматриваемые вопросы фактически означают принадлежность к кластерам и полностью соответствуют нынешнему пониманию этого определения. А. Маршалл отмечал в своих трудах, что объединение и повышение специализации малых и средних предприятий имеет синергетический эффект.

Отечественные исследователи стремятся акцентировать внимание на иных предпосылках, обуславливающих формирование кластера. Так, Ю. Никольский прямо отмечает, что с учётом развития современных средств массовых коммуникаций территориальная близость имеет всё меньшее значение для поддержания контактов между менеджерами компаний, и поэтому в кластер собираются предприятия, объединённые едиными материальными, финансовыми и информационными потоками [5]. П. Филиппов, анализируя опыт развития кластеров в Финляндии, отмечает, что субъекты кластеризации, включая потребителей, взаимодействуют друг с другом в первую очередь в рамках единой цепочки создания стоимости [7]. На этот аспект также указывают и авторы доклада «Малые предприятия в системе кластеров», подготовленного некоммерческим партнёрством «Московский центр развития предпринимательства», хотя географическая близость смежников признаётся одним из условий кластерообразования [4]. В свою очередь, Ю. Громыко подчёркивает, что «центральным моментом формирования кластера является не просто территориально-географическое сближение, резиденциальное объединение производств нескольких разных отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения (по типу поставщик — потребитель, разработка смежных решений и т. д.) Задача состоит в том, чтобы довести ряд принципиально новых лабораторных технологий, действие которых основано на новых физических принципах и эффектах, до новых систем деятельности и практики»[2].

Иными словами, субподрядные (субконтрактные) отношения между участниками кластера формируются не в силу географической близости контрагентов, а с расчётом на получение максимально возможного эффекта от неформальной производственной интеграции. Очевидно, что экономия на транспортных издержках как стимул

для создания кластера не может сравниться по степени привлекательности с ускоренным технико-технологическим обновлением предприятий-участников, появлением новых конкурентных преимуществ и т.д.

Рассмотренный выше подход к формированию кластеров малых и средних предприятий может быть использован в экономике Республики Дагестан. В последние 20 лет экономика республики стагнирует и поэтому необходим толчок в качественном развитии, и таким толчком может быть развитие различных кластерных образований республиканской экономики. Дагестан обладает достаточно большим потенциалом в сфере малого и среднего бизнеса.

На нынешнем этапе развития экономики прирост малых и средних предприятий находится на уровне 2,5-3% в год, использование кластерных образований в экономике Республики Дагестан увеличит прирост до 8-10%, а при внедрении различных программ развития, таких как «Стратегия социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 года», увеличит прирост до 20-25%[8].

Кластерные образования должны формироваться для Республики Дагестан, по следующим направлениям: транспортно-логистические, сфера услуг, туристические, инновационные, промышленные, сельскохозяйственные, строительные. Наиболее перспективные кластерные образования могут формироваться по направлениям сельского хозяйства и сферы услуг (в основном рекреация). Эти направления могут принести в бюджет республики до 0,5 млрд. руб. ежегодно. Особенно сельскохозяйственные кластерные образования позволят повысить не только экономические, но и синергетические показатели. Увеличение доли малых и средних предприятий в республиканской экономике позволит улучшить и социальные факторы развития общества в целом - это занятость населения, налоговая составляющая, политическая ситуация и т.д. Также кластеры могут создаваться по направлениям развития овощеводства и плодоводства, виноградарства, овцеводства, птицеводства.[1,6]

Мировая практика показывает увеличение доли малых и средних предприятий в экономике стран, позволяют повысить экономические показатели до 40% прироста. Такая же динамика роста имеет перспективу и в экономике Республики Дагестан.

Именно указанные направления развития кластерных образований имеют наибольший эффект из-за выгодного географического и логистического положения Республики Дагестан.

Список литературы

1. Атуева Э.Б., Борисова Л.А. Кластерный подход в стратегии развития России и регионов. // Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции. Проблемы Теории и практики управления развитием социально-экономических систем. – Махачкала: ФГБОУ ВПО «ДГТУ», 2013, с. 107-112
2. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать? [Электронный ресурс]. - [2013]. – Режим доступа: http://www.archipelag.ru/authors/gromiko
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1.- М.: «Прогресс», 1993.
4. Малые предприятия в системе кластеров [Электронный ресурс]. - [2013]. – Режим доступа:http://www.giac.ru/content/document_r_527F38BC-8322-45A6-B546-D66AD71549CC.html
5. Никольский К. Понятие экономического кластера [Электронный ресурс]. - [2013]. – Режим доступа: http://www.4plus5/ru/7_4.htm
6. Тагиров Ш.М. Формирование необходимых и достаточных условий образования кластеров в РД. // Сегодня и Завтра российской экономики. Научно-аналитический сборник. Москва. 2011. №42, С. 143-147
7. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности [Электронный ресурс]. - [2013]. – Режим доступа: http://stra.teg.ru/lenta/innivation/1086
8. http://www.dginh.ru/menu/news/razvs.pdf
9. http://en.wikipedia.org/wiki/Small_and_medium-sized_enterprises.
10. https://ru.wikipedia.org/wiki/UNIDO

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ В РОССИИ

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Телевидение России в настоящее время как и в прежние годы – оставалось ведущим средством национальных массмедиа, ключевой коммуникационной инфраструктурой российского общества, основным рекламоносителем и важнейшим компонентом медиапотребления россиян. Подтверждая свое доминирующее место в общенациональной медиасистеме, отечественное телевидение – и как системообразующее средство массовой информации, и как центральный сегмент медиарынка, и как ключевой элемент индустрии развлечений – демонстрировало соотнесенность с тенденциями глобальных медиа.

Особенно важными оказываются достижения и завоевания цифровой революции в СМИ: именно они повышают доступность видео на разных, не только телевизионных, платформах. Телевизионные программы покидают телеканалы, перемещаясь в Интернет, а современные технологии доставки телеконтента предоставляют новые возможности уйти от жесткой сетки вещания, получать его тогда и в тех объемах, которые аудитория сочтет необходимыми.

В ситуации развития и проникновения средств массовой информации во все сферы жизни, возрастает роль эффективного финансового управления различными составляющими медиабизнеса, которые представлены на Рисунок 1 [1].

Рис.1. Структура информационного рынка средств массовой информации

Телевидение остается ведущим средством массовой информации. Это связано, прежде всего, со спецификой функционирования этой области.

Визуализация, возможность наиболее эффективного воздействия рекламы на целевую аудиторию ставит телевидение на высшую ступень в иерархии средств массовой информации.

Цифровое телевидение является относительно новым средством передачи информации в сравнении с общей историей существования телевидения.

Цифровое телевидение (от англ. Digital Television, DTV) – технология передачи телевизионного изображения и звука при помощи кодирования видеосигнала и сигнала звука с использованием цифровых каналов и стандарта сжатия данных MPEG.

Благодаря таким современным цифровым технологиям появились качественно новые возможности по передаче и приему информации.

Специалисты в области цифровых технологий выделяют следующие преимущества цифрового телевидения в сравнении с аналоговым [4]:

• высокое качество транслируемых каналов и звукового сопровождения. У аналогового вещания имеется очень серьезный недостаток: воздействие всевозможных помех при передаче сигнала. Цифровое телевидение имеет очевидное преимущество;

• мобильность. В отличие от других видов вещания, цифровое телевидение доставляет сигнал до потребителя без дополнительных кабелей. Теперь пользователь не нуждается в покупке дорогостоящего оборудования, а также в помощи специалистов по прокладке кабеля. Все что необходимо – это телевизор, антенна, принимающая дециметровые волны, цифровой ресивер и розетка в 220В. Данная система полностью автономна и мобильна при этом без ущерба для качества услуги;

• уровень сигнала, который требуется для качественного просмотра телеканалов, у цифрового телевидения значительно ниже по сравнению с аналоговым. То есть, там, где аналоговый сигнал отображается на экране с помехами и шумами, цифровой сигнал будет воспроизводиться в таком же качестве, в котором его сформировали в телестудии;

• уверенный прием цифровых сигналов на первом этаже здания. В таком случае антенны улавливают только отраженные сигналы, поскольку в зоне прямой видимости нет передающей антенны;

• большее количество телеканалов. Увеличение числа транслируемых каналов произошло благодаря использованию современного формата MPEG-4, который обладает улучшенным алгоритмом сжатия изображения. Данный факт позволяет цифровому телевидению по численности каналов не уступать и кабельному телевещанию;

• простое и быстрое подключение. Подключение цифрового телевидения доступно каждому без помощи специалистов, установления телевизионных тарелок и прокладки проводов;

• дополнительные услуги. Помимо трансляций обычных программ, цифровое телевидение предоставляет доступ к Интернету и пр.

В ближайшей перспективе в связи с переходом на цифровое вещание в формате DVB-T2, понятие федеральный телеканал изменится. Ему на смену придет понятие общероссийские обязательные общедоступные телеканалы, которые войдут в первый мультиплекс согласно Указу Президента РФ № 715 (с изменениями), и телеканалы, выигравшие конкурс на участие во втором мультиплексе. В результате расстановка сил на рынке эфирного телевидения к 2015 году изменится. Только три холдинга – ВГТРК, ГМХ и НМГ – имеют юридическую привилегию на постоянное бесплатное присутствие ряда своих телеканалов в цифровом эфире. В лице телеканала «Общественное телевидение России» (ОТР) это право с 2013 года также закреплено за Правительством России, а в лице телеканала «ТВ Центр» – за Правительством Москвы [2].

Следует отметить, что в последнее время цифровое телевидение стало едва ли не основным СМИ в отдельных регионах. Примером может служить сложившаяся необходимость обеспечения цифрового вещания в период проведения XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, где на 11 объектах связи был выполнен комплекс работ по размещению цифрового оборудования для осуществления цифрового наземного телевизионного вещания [2].

Еще одной новацией в телевизионном бизнесе является Smart TV, потенциал которого довольно велик, поскольку возможность выхода в Интернет с экрана телевизора и просмотра контента из Интернета в любое время на удобном и привычном экране телевизора открывает принципиально новые возможности для потребления видео-контента, в том числе и телевизионного. Предполагается, что в случае массового распространения и освоения эта технология может изменить традиционный телепросмотр, увеличив долю так называемого нелинейного телепросмотра (отложенного, «вслед за эфиром», «по запросу»). Несмотря на привлекательные потребительские возможности, распространение и освоение Smart TV в России идет довольно медленно. Так, к концу 2012 года смарт-телевизор имелся в 2 млн (5 %) российских городских домохозяйств. К концу 2013 года эта цифра выросла незначительно – до 8 % городских домохозяйств Причем доля подключенных к Интернету смарт-телевизоров также осталась неизменной (на уровне 50 %), и только три четверти от них (около 75 %) используются для просмотра видео из Интернета [3] .

Основные барьеры в освоении Smart TV связаны как с техническими проблемами (сложности подключения, управления, недостаточная скорость Интернета, вследствие чего «зависает» изображение и т. п.), так и с пользовательскими барьерами (низкий уровень компьютерной грамотности населения, непонимание преимуществ и возможностей этой технологии). Кроме того, выбор контента в приложениях Smart TV гораздо беднее, чем в Интернете в целом, поскольку в смарт-приложениях предлагается только легальный контент. В

результате, технология Smart TV, вопреки ожиданиям, пока остается нишевой и не оказывает существенного влияния на объемы и способы телепотребления.

Таким образом, усилия по развитию цифрового и Smart телевидения в Российской Федерации, очевидно, являются еще одним вызовом для существующих участников рынка. Вопросы стратегического развития в условиях цифровизации становятся связаны прежде всего со способами доставки контента до конечного потребителя.

Список литературы

1. Гуревич, С.М. Экономика отечественных СМИ. Учебное пособие для вузов М.: Аспект Пресс, 2004.
2. Телевидение в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад 2014 год. URL: http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2014/television-in-russia.html
3. Телевидение в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад 2013 год. URL: http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2013/tv_in_Russia.html
4. http://voprosum.ru/

ПРИМЕНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКСПРЕСС- АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Матросова С.В., Рейхерт Н.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет» в г.Рославле

В рыночных условиях хозяйствования одним из важнейших элементов системы управления предприятием является комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, составной частью которого выступает анализ финансового состояния предприятия.

В зависимости от степени детализации анализ финансового состояния подразделяется на детализированный углубленный анализ и экспресс-анализ.

Рассмотрим возможность применения результатов экспресс-анализа финансового состояния предприятия в принятии управленческих решений. Важность экспресс-анализа обусловлена тем, что не всегда у пользователя (акционера, инвестора, кредитора) есть возможность, впрочем, как и потребность, провести всесторонний, детальный, углубленный финансовый анализ.

Экспресс-анализ финансового состояния предприятия позволяет быстро и своевременно получить основную информацию, необходимую для оперативного управления компанией.

Экспресс-анализ финансовой отчетности обычно проводится на основании исходной отчетности (пояснительная записка к отчетности, унифицированные формы финансовой отчетности – Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых результатах). Аналитики намереваются получить самое общее представление об объекте анализа путем отбора небольшого количества наиболее значимых и сравнительно несложных в исчислении показателей. В этом случае весь комплекс аналитических процедур может быть назван как экспресс-анализ, или чтение отчета (отчетности).

Результаты расчетов оформляются в виде соответствующих аналитических таблиц, на основе которых затем формулируются выводы и рекомендации по принятию решений.

Практика применения экспресс-анализа финансового состояния для принятия управленческих решений рассмотрена на примере конкретного предприятия – трикотажная фабрика ОАО «Апрель». Основная деятельность предприятия – это пошив верхнего и бельевого детского и взрослого трикотажа.

Экспресс- анализ предприятия был проведен по следующим направлениям:

1. Анализ имущества и источников его формирования.
2. Анализ платежеспособности и ликвидности.
3. Анализ финансовой устойчивости.
4. Анализ деловой активности.

Для того, чтобы сделать вывод об имеющемся у предприятия имуществе, необходимо провести анализ состава, структуры и динамики активов баланса предприятия. По данным баланса составим аналитическую Табл.1, из которой видно, что сумма активов предприятия за 2011-2013 гг. увеличилась на 57710 тыс. руб. или на 67,88%.

Это увеличение связано с возрастанием суммы оборотных активов на 59230 тыс. руб. или на 118,76% в основном, за счет увеличения дебиторской задолженности.

В тоже время снизилась сумма внеоборотных активов предприятия на 1520 тыс. руб. или на 4,3% главным образом за счет снижения основных средств на 8,08% .

Таблица 1

Анализ состава, структуры и динамика актива бухгалтерского баланса предприятия на конец 2011-2013 гг.

Состав актива	Сумма, тыс.руб.						Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	На 31.12.2011г.		На 31.12.2012г.		На 31.12.2013г.		2013г. от 2011г.	2013г. от 2012г.	2013г. от 2011г.	2013г. от 2012г.
	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%				
1. Внеоборотные активы	35137	100	35776	100	33617	100	-1520	-21590	-4,3	-6,03
1.1. Основные средства	30980	95,92	31038	95,54	28478	95,13	-2502	-2560	-8,08	-8,25
1.2. Финансовые вложения	784	2,23	884	2,47	927	2,76	+143	+43	+18,23	+4,86
1.3. Отложенные налоговые активы	650	1,85	711	1,99	708	2,11	+58	-3	+8,9	-0,42
2. Оборотные активы	49875	100	65195	100	109105	100	+59230	+43910	+118,76	+67,35
2.1. Запасы	42480	85,17	44100	67,64	54743	50,17	+12263	+10643	+28,87	+24,13
2.2. НДС по приобретенным ценностям	106	0,21	229	0,35	88	0,08	-18	-141	-16,98	-61,57
2.3. Дебиторская задолженность	7151	14,34	20854	31,99	54260	49,73	+47109	+33406	+658,77	+160,19
2.5. Денежные средства и денежные эквиваленты	138	0,28	12	0,02	14	0,02	-124	+2	-89,86	+16,67
БАЛАНС	85012	-	100971	-	142722	-	+57710	+41751	+67,88	+41,35

Для того, чтобы проанализировать состав и структуру пассивов ОАО «Апрель» составим аналитическую Табл.2.

Исходя из данных таблицы видно, что общая сумма пассивов предприятия в 2013 г. по сравнению с 2011 г. возросла на 57710 тыс. руб. или на 67,88% за счет увеличения краткосрочных обязательств на 30,96% и появления долгосрочных обязательств. Уменьшение суммы капитала и резервов произошло за счет уменьшения нераспределенной прибыли на 70,3%. Увеличение краткосрочных обязательств предприятия произошло за счет прироста суммы кредиторской задолженности на 125,39%.

Таблица 2

Анализ состава и структуры пассивов ОАО «Апрель» на конец2011-2013 гг.

Состав пассива	Сумма, тыс. руб.	Абсолютное	Относительное

							отклонение, тыс. руб.		отклонение, %	
	На 31.12.2011г.		На 31.12.2012г.		На 31.12.2013г.		2013г. от 2011г.	2013г. от 2012г.	2013г. от 2011г.	2013г. от 2012г.
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%				
1. Капитал и резервы	11674	100	11608	100	11609	100	-65	+1	-0,56	+0,008
1.1. Уставный капитал	11490	98,42	11490	98,89	11490	98,97	0	0	0	0
1.4.Резервный капитал	83	0,71	99	0,85	89	0,77	+6	-10	+7,23	-10,10
1.5. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	101	0,87	30	0,26	30	0,26	-71	0	-70,3	0,00
2. Долгосрочные обязательства	0	100	0	100	35070	100	+35070	+35070	+100	+100
3. Краткосрочные обязательства	73338	100	89363	100	96043	100	+22705	+6680	+30,96	+7,48
3.1. Заемные средства	32057	43,71	31319	35,05	3000	3,12	-29057	-28319	-90,64	-90,42
3.2. Кредиторская задолженность	41281	56,29	58044	64,95	93043	96,88	+51762	+34999	+125,39	+60,30
БАЛАНС	85012	-	100971	-	142722	-	+57710	+41751	+67,88	+41,35

В 2013 г. кредиторская задолженность предприятия составила 93 043 тыс. руб., и ее превышение над дебиторской задолженностью составило 38 783 тыс. руб.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть способность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Оценка платежеспособности предприятия осуществляется при помощи показателей ликвидности. Покажем динамику коэффициентов ликвидности ОАО «Апрель» за 2011-2013 гг. в Табл.3.

Таблица 3

Оценка характера изменений коэффициентов ликвидности

Показатель	На 31.12.2011г.	На 31.12.2012г.	На 31.12.2013г.	Абсолютное отклонение		Норматив ное значение
				2013г. от 2011г	2013г. от 2012г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,0001	0,0001	-0,0019	0,00	0,2-0,25
Коэффициент быстрой ликвидности	0,099	0,23	0,57	+0,47	+0,34	0,7-1
Коэффициент текущей ликвидности	0,68	0,73	1,14	+0,46	+0,41	1-2
Коэффициент восстановления платежеспособности	-	0,37	0,67	-	+0,3	более 1

В результате проведенного анализа показателей ликвидности можно сделать вывод о низкой ликвидности ОАО «Апрель» в настоящее время. Подтверждением этому служат значения показателей, которые за весь анализируемый период, не достигли нормативного значения.

Расчет и анализ показателей финансовой устойчивости представим в Табл.4.

Таблица 4

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия на конец 2011-2013 гг.

Показатель	На 31.12.2011 г.	На 31.12.2012 г.	На 31.12.2013 г.	Отклонение абсолютное, тыс. руб.	
				2013г. от 2011г.	2013г.от 2012г.
Коэффициент фин. независимости (автономии)	0,14	0,12	0,08	-0,06	-0,04
Коэффициент фин. зависимости	0,86	0,89	0,92	0,06	0,03
Коэффициент долгосрочной фин. независимости	0,14	0,12	0,33	0,19	0,21
Коэффициент финансового левериджа	6,28	7,69	11,29	5,01	3,6
Коэффициент маневренности собственных средств	-2,009	-2,08	+1,13	3,139	3,21

Из Табл.4 видно, что в течение анализируемого периода наблюдается снижение финансовой устойчивости предприятия, о чем свидетельствует снижение коэффициента финансовой независимости и рост коэффициентов финансовой зависимости и долгосрочной финансовой независимости.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости имел тенденцию к увеличению в 2013 г. Это связано с ростом долгосрочных финансовых обязательств.

По значению коэффициента финансового левериджа можно судить о том, сколько заемного капитала приходится на 1 рубль собственного капитала. Отсюда и его второе название – коэффициент финансового риска. В 2011 г. на 1 рубль собственного капитала предприятия приходилось 6 рублей 28 копеек, в 2012 г. значение показателя увеличилось на 1 рубль 41 копейку. В 2013 г. данный показатель составил 11,29, что еще раз подтверждает факт увеличения у предприятия задолженности.

Коэффициент маневренности собственных средств указывает на то, какая часть собственного капитала находится в данный момент в обороте.

В 2011,2012 г.г. значение данного показателя отрицательное, что говорит о недостаточности собственных средств, но в 2013г. данный показатель положительный, что говорит об увеличении части собственного капитала в обороте.

Далее проведем оценку показателей деловой активности ОАО «Апрель» (Табл.5).

Таблица 5

Оценка показателей деловой активности «Апрель» за 2011-2013 гг.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2013г. от 2011г.	2013г. от 2012г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	1,97	1,98	0,84	-1,13	-1,14
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	1,16	1,23	0,6	-0,56	-0,63
Коэффициент оборачиваемости материальных активов, раз	2,32	2,63	1,48	-0,84	-1,15
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	13,8	8,14	1,95	-11,85	-6,19
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	2,39	2,29	0,96	-1,43	-1,33
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз	715,3	1518,8	5632,3	+4917	+4113,5

Анализируя рассчитанные показатели, можно сделать вывод об ухудшении деловой активности ОАО «Апрель». Об этом говорит динамика всех показателей.

Значение коэффициента оборачиваемости активов данного показателя в отчетном году по сравнению с 2011 г. и 2012 г. снизилось на 0,56 оборота и 0,63 оборота соответственно. Снижение данного коэффициента говорит о недостаточной эффективности использования активов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз за период оборачивается кредиторская задолженность. В 2013 г. в отличие от 2011 г. он уменьшился на 1,43, а по сравнению с 2012 г. уменьшился на 1,33 оборота.

Значение показателя коэффициента оборачиваемости денежных средств показывает сколько раз за период денежные средства, находящиеся на счетах и в кассе предприятия, совершили оборотов. В отчетном году по сравнению с 2011 г. данный показатель увеличился на 4917 раза, в 2012 г. увеличился в 4113,5 раза, что, несомненно, является положительным моментом в деятельности предприятия.

В целом проведенный экспресс-анализ финансового состояния «Апрель» за 2011-2013 гг. позволяет сделать вывод о его неудовлетворительном финансовом состоянии. Об этом свидетельствует низкая платежеспособность, снижение деловой активности и высокая зависимость от внешних источников финансирования, т.е. предприятию необходимо разрабатывать мероприятия по улучшению финансового состояния. В качестве рекомендаций можно предложить следующее:

- разработать комплекс мероприятий по возврату дебиторской задолженности;
- ввести практику нормирования запасов на предприятии с целью оптимизации их величины;
- обратить внимание на структуру капитала с целью ее оптимизации и сокращения зависимости от внешних источников финансирования;
- наметить пути увеличения прибыли для повышения финансовой устойчивости ОАО «Апрель».

Но в любом случае результаты проведенного экспресс – анализа будут являться основой для принятия научно – обоснованных и оптимальных управленческих решений.

Список литературы

1. Матросова С.В., Рейхерт Н.В. Роль анализа имущественного состояния предприятия в управлении // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 9 (57). С. 44.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.для студ., обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / Г.В.Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 534 с.
3. Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 348 с.

ПРОБЛЕМА УТИЛИЗАЦИИ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА

Стародубцева Ю.В., Чепурко Г.В.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Попутный нефтяной газ во многих зарубежных государствах приобрёл новый статус ценного сырья, а не побочного продукта. В нашей стране данная проблема не может быть пока решена ввиду существующей невостребованности сырья внутри рынка.

Проблемы утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ) были рассмотрены на международной конференции«Попутный нефтяной газ 2014», проведённой в марте 2014 года компанией CreonEnergy, а так же на семинаре по технологическому предпринимательству в рамках подготовки к венчурной ярмарке Сколково. К основным проблемам, не позволяющим развить утилизацию ПНГ, можно отнести заниженную цену по отношению к себестоимости добычи, выгодность оплаты штрафов за сжигание вместо переработки, дорогостоящее техническое перевооружение, невостребованность ПНГ на отечественных рынках.[3].

Старший менеджер управления координации газоэнергетической деятельности и продаж продуктов нефтехимии и газопереработки «Лукойл», Ахмед Гурбанов пояснил, что ценообразование на ПНГ в России имеет ряд особенностей, не позволяющих сырью выйти на рентабельный уровень. Под такими особенностями понимаются: отсутствие государственного регулирования цен, логистические ограничения, высокая стоимость транспортировки. Цена зависит во многом от назначения: топливо, сырьё для газоперерабатывающей химии, где

роль играет содержание углерода С3+. Себестоимость добычи 1 тыс. $м^3$ ПНГ колеблется в пределах 4–5 тыс.руб., цена же составляет 600–1200 руб. за тот же объём. Далеко не все компании согласны развивать убыточные направления. Однако, выгода переработки газа на ГПЗ не оставляет сомнений: покупая сырьё по низкой цене, перерабатывающий завод выпускает продукцию с высокой добавочной стоимостью.[2].

Проблема с транспортировкой ПНГ является общемировой. Состав ПНГ неоднороден, потому его перемещение является весьма сложной задачей. Трубопроводы часто выходят из строя ввиду коррозии металлов. Табл.1 наглядно представляет возможный состав ПНГ.

Таблица 1

Возможный состав ПНГ [1]

Химический состав	Содержание, %
Метан	58-80
Этан	5-15
Пропан	6-12
Бутан	2-6
Пентан	1-2
Углекислый газ	0,26
Азот	0,62
Прочие примеси	

Сжигание ПНГ является одним из простейших способов его утилизации. Ниже приведена Табл.2, показывающая объёмы сжигания ПНГ мировыми державами.

Таблица 2

Мировые лидеры сжигания ПНГ [1]

Страна	Объём сжигания ПНГ, млрд. $м^3$
Нигерия	24,1
Россия	14,9
Иран	13,3
Ирак	8,6
Ангола	5,4

Как видно из Табл.2, Россия занимает второе место после Нигерии. Лидерство Нигерии обусловлено слабой технической и технологической развитостью добывающей отрасли. Россия сжигает ПНГ ввиду больших добываемых объёмов нефти и по той же причине, что Нигерия, – слабая фондовооружённость.

Оценить объёмы сжигания ПНГ в нашей стране весьма трудно: различные ведомства дают несовпадающие значения. Например, по данным WWF, на российских факелах сгорело не менее 35,2 млрд. $м^3$ ПНГ. В 2010году ПНГ было извлечено в ходе добычи нефти по данным Минприроды 51,5 млдр. $м^3$, Росстата– 51,5 млдр. $м^3$,ЦДУ ТЭК –60,3 млдр. $м^3$. Как сообщает МПР, ежегодно добываемый ПНГ распределяется следующим образом: 47% идет на нужды промыслов, 27% – сжигается на факелах и 26% – перерабатывается. Итогом становится потеря 2,3 млрд.долл. и выброс CO_2 , равный 30 млн.тонн. В итоге, эффективность использования может быть приравнена к 50%. Достижение уровня утилизации ПНГ до 95% будет известно в конце 2014 года.[4].

Поиск баланса между переработкой ПНГ на НПЗ и ГПЗ по прежнему актуален для нашей страны. При низком содержании фракций С3+ переработка ПНГ на ГПЗ малоэффективна, и для доведение такого газа до опередлённого качества необходимо пропустить его через УКПГ. Выгодность мероприятия возможна лишь в случае снижения НДПИ или её обнуления. Так доля налога, приходящаяся на газовую скважину, в 2008 году составляла 14%, в 2014 уже 27%, а к 2021 ожидается рост до 32,1%. В случае обнуления налога появляется возможность экспорта переработанного ПНГ, а налог будет восполнять потери бюджета при обнулении ставки НДПИ.

Так как ПНГ является ценным сырьём нефтехимии, необходимо найти такое решение, которое позволит сделать его переработку экономически выгодным. Более удобны в этом плане мини-НПЗ, мощностью более 50 млн. $м^3$/час.

На сегодняшний день существуют технологии переработки ПНГ, позволяющие использовать его как сырьё для нефтехимического производства, получение газа товарного, использование ПНГ в производственных и технологических целях (закачка в пласты для поддержания давления, на отопление помещений и так далее).

Несмотря на широкий спектр применения переработанного ПНГ, сжигание его продолжается по ряду причин, перечисленных ниже:

дорогостоящие технологии утилизации;

недостаточные производственные мощности;

ограниченный доступ компаний к Единой системе газоснабжения;

различный состав газа;

удалённость производителя от покупателя;

неэффективная система надзора и мониторинга выполнения лицензионных соглашений;

незаинтересованность компаний в утилизации и использовании ПНГ.

Одной из проблем отслеживания утилизации газа на факелах является труднодоступность ГПЗ и ГПЗ. Половина перерабатывающих заводов не оснащена счётчиками для фиксации объёмов сжигаемого газа. В 2007 году Правительство по указу президента должно было подготовить комплекс мер по созданию среды для более эффективного использования ПНГ, где результатом должен был стать уровень утилизации, равный 95% в 2011 году. Проект так и не завершён из-за использования мер более поощрительных, таких как субсидирование, нежели наказательных– штрафов за превышение установленных норм сжигания ПНГ. Даже к 2014 году показатель не дотянет до намеченной планки.[4].

Не дожидаясь государственной поддержки, многие компании реализуют собственные программы по утилизации ПНГ. Некоторые компании утилизирует ПНГ на мини-ТЭЦ, что расширило сферу предоставляемых услуг среднего и мелкого бизнеса. Ещё одним выходом компаний стало заключение договоров с крупными перерабатывающими заводами, такими как СИБУР, целью которого является выгодная утилизация ПНГ для обеих сторон. Инновационным решением в отношении утилизации ПНГ, продолженным компанией «Метакон», является дешёвая каталитическая реакция превращения C_2 и высших углеводородов в метан и синтез-газ. Существующая опытная установка уже вырабатывает 100 $м^3$/час необходимого технологического сырья, а в ближайшее время планируется создать установку мощностью 1000 $м^3$/час. Предварительные договоры по покупке данной установки уже заключены.

Решение вопроса об утилизации ПНГ лишь часть проблемы: остаются открытыми вопросы транспортировки и продажи. Востребованность ПНГ как сырья не оставляет сомнений: объёмы добычи – до 50 млн. $м^3$/год, – позволяют ежегодно получать дополнительные топливные ресурсы, ПНГ добывается на 50% месторождений, капиталоёмкость установок по переработке будет ниже в 15 раз в отличие от альтернативных решений. [3].

Итак, вопрос утилизации ПНГ по сей день остаётся открытым. Сложность в эффективной переработке, транспортировке, а так же удовлетворяющей продавца и покупателя цене решается лишь частично: если установки по переработке почти готовы к серийному производству, то обеспечение далёких транспортировок и ценовая политика оставляют желать лучшего. В таких условиях выгодность переработки НПГ возможна в случае взаимодействия мелких и средних НПЗ и ГПЗ с крупными с целью создания конкурентоспособного товара.

Список литературы

1. Нефтяной портал «Gaznews» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://gaznews.ru/2011/12/15/2740
2. Официальный сайт компании «CreonEnergy» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://www.creonenergy.ru/consulting/detailConf.php?ID=10983612
3. Официальный сайт компании «CreonEnergy» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://www.creonenergy.ru/consulting/detailConf.php?ID=109836
4. Экологический портал «Bellona» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://www.bellona.ru/news/news_2011/1322208194.88

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Дзагова С.С.

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, г.Нальчик

Значительные социально-экономические и политические последствия мирового экономического кризиса, обуславливают необходимость выявления новых резервов роста, выработки методически эффективных и практически реализуемых подходов к модернизации экономики России.

В настоящее время региональная политика РФ состоит в исправлении отрицательных последствий для отдельных регионов, модернизации общегосударственной социально-экономической политики, обосновываемой на федеральном уровне и зачастую не учитывающей специфику конкретных регионов. Задачи собственно региональной политики – повышение уровня жизни населения и уменьшение территориальной дифференциации социально-экономического развития отодвигаются при этом на второй план [5].

Недостаточный и несистемный учет пространственного фактора в социально-экономическом развитии является причиной многих проблем в реформировании экономики России и слабой эффективности предпринимаемых в этом направлении усилий [4].

В этих условиях вопросы пространственного развития приобрели особое значение:

Во-первых, в условиях постиндустриального общества ведущую роль стали играть наука и образование, а пространство стало информационным, с единой мировой системой коммуникаций.

Во-вторых, идет общемировой процесс глобализации. И Россия является одной из самых значительных частей мирового пространства – и географически, и политически, и экономически.

В-третьих, стоящие перед нашей страной задачи социально-экономического развития на основе модернизации заставляют уделять особое внимание проблемам пространственного развития, выработке стратегического курса на поиск и учет преимуществ разнообразных территорий России.

Теория и практика пространственного развития имеет длительную историю. До 1990-х годов эта проблематика выражалась в отдельных проектах регионального масштаба и только в конце XX века пространственное развитие превратилось в «норму жизни», которая вышла далеко за пределы Европы и США.

В РФ одна из первостепенных ролей в исследованиях пространственного развития, межрегионального экономического взаимодействия принадлежит академику *Александру Григорьевичу Гранбергу, который* определяет экономическое пространство как насыщенную территорию, вмещающую множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т. д. [2].

Другой исследователь, Б. Х. Краснопольский, считает, что пространственное экономическое развитие связано, прежде всего, с действием законов рационального разделения труда, размещения природных ресурсов, формирования эффективных (как в корпоративных, так и общественных интересах) пропорций хозяйственного взаимодействия различных экономических субъектов [3].

Так, наиболее часто под экономическим пространством подразумеваются некие географические рамки, простирающиеся у разных авторов от муниципальных образований, союзов отдельных государств домирового экономического пространства. Региональный же аспект экономического пространства у большинства авторов заканчивается границами региона.

В нашей стране исследования в области пространственного развития находятся пока только на начальной стадии развития, среди исследователей отсутствует единство по определению ключевых понятий, не выработаны фундаментальные принципы, цели, методы, система управления пространственным развитием и изменением.

В условиях поиска оптимальных вариантов развития локальных территориальных экономических систем становится необходимой более углубленная разработка концептуальных подходов к региональному пространственному развитию.

Суть региональной политики государства, лежащей в основе всех новейших экономических и политических преобразований в субъектах Федерации, ориентирована на перенос основных экономических реформ на региональный уровень. Здесь следует отметить, что реформы должны проходить с учетом специфики

того или иного региона, это будет способствовать формированию и укреплению экономической основы для самодостаточного социально-экономического развития региона.

РФ имеет следующие особенности конфигурации экономического пространства [1]:

- высокую неравномерность, что выступает следствием разных скоростей протекания экономических процессов в регионах;
- сильную разреженность – следствие слабой освоенности территории страны, низкой плотности расселения;
- пикообразность – следствие значительной концентрации экономического пространства исключительно вокруг крупных городов.

Оценка региональных различий хода экономической реформы, выявление регионов, объективно нуждающихся в особой «модели реформ», в значительной степени зависят от правильного выбора системы экономических индикаторов, адекватно отражающих реакцию региональных процессов на проводимую федеральным центром региональную политику.

Поэтому, для устойчивого, сбалансированного и комплексного территориального социально-экономического развития, а также более полного использования природных ресурсов для нужд регионального развития необходима соответствующая государственная экономическая политика. Этот подход ведет к необходимости всестороннего пересмотра государственного управления территориями, в первую очередь его принципов, целей, задач, функций и процессов.

Разработка политики устойчивого пространственного развития должна основываться на следующих подходах регионального социально-экономического развития [6]:

- повышение изученности природных ресурсов;
- освоение новых сырьевых баз, повышение уровня обеспеченности территории ресурсами;
- развитие безопасной добычи и использование природных ресурсов;
- обеспечение территориального единства посредством более сбалансированного социального и экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности;
- формирование новых промышленных очагов;
- формирование сбалансированной межрегиональной инфраструктурной системы (транспорт, связь, энергомагистрали);
- предотвращение (ограничение) различных видов ущерба, наносимого хозяйственным развитием окружающей среде;
- поощрение высококачественного отечественного и международного устойчивого туризма в рамках безопасности экосистемы территорий и т.д.

Перечисленные подходы не охватывают все направления пространственного развития. Тем не менее, из них вытекает, что при развитии инновационных и инвестиционных процессов следует использовать полицентрическую модель развития.

Для выполнения данных задач региональные и местные власти должны стремиться к успешной реализации стратегических комплексных программ пространственного развития, что, в свою очередь, требует легитимных территориальных органов власти, высокого профессионализма управленцев, а также активного участия предпринимателей в планировании и осуществлении пространственного развития.

В конечном итоге, модернизация социально-экономической системы страны с позиции пространственной структуры позволит:

- системе государственного управления: по-новому оценить потенциал и привлекательность пространства страны, выделить новые пространственно-экономические пропорции, выработать новые комплексные принципы и подходы в планировании, прогнозировании, управлении;

- экономическим субъектам: более системно подходить к построению бизнеса, оценивать результаты инвестиций и хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Гранберг А., Зайцева О. Темпы роста в национальном экономическом пространстве // Вопросы экономики – 2002. – № 9.

2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
3. Краснопольский Б. Х. Мифы и реальности экономического районирования // Пространственная экономика. – 2011. – № 2.
4. Оптимизация территориальных систем / Под.ред. док-раэкон. наук С. А. Суспицина. – Новосибирск, 2010.
5. Суспицын С.А. Пространственная результативность государственного регулирования // Регион: экономика и социология. – 2003. – № 2.
6. Электронный образовательный ресурс «e-Regional Policy» по курсу «Региональная политика»: http://course-info.narod.ru/menu.htm

САМООРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Саенко Е.А., Кузьминов А.Н.

Донской Государственный Технический Университет, г.Ростов-на-Дону

Определение пропорций собственного и заемного капиталов организаций, соотношения статей затрат и их нормирование являются одной из ключевых проблем при принятии решений об их долгосрочном развитии. Структура капитала организаций влияет на финансовую устойчивость, потенциальные конфликты интересов между собственниками, менеджерами, кредиторами, а также на стоимость организаций.

В экономической литературе до настоящего времени не в достаточной степени исследованы проблемы формирования структуры капитала российских организаций: существуют различные определения таких понятий, как «структура капитала», «оптимальная структура капитала»; не в полной мере исследованы внутренние и внешние факторы, влияющие на структуру капитала российских организаций; ограничено число эмпирических исследований в области формирования структуры капитала российских организаций [3].

Состояние капитала предприятия может быть оценено с точки зрения трех больших категорий измерения качества: достаточности капитала, производительности активов и структуры капитала.

Капитализации компании (не путать с рыночной капитализацией) описывает состав постоянного или долгосрочного капитала компании, который состоит из комбинации заемных и собственных средств. Величина доли собственного капитала относительно заемного в структуре баланса компании является показателем финансовой устойчивости.

Собственная часть заемных средств является самой простой для определения и, как акционерный капитал, состоит из обыкновенных и привилегированных акций компании плюс нераспределенная прибыль, которые суммируются в итоге. Это часть инвестированного капитала и долга, как правило, отличается долгосрочностью, то есть представляет собой постоянный тип финансирования для поддержки роста активов компании.

В специализированной инвестиционный литературе часто приравнивают долг компании к обязательствам. Однако необходимо понимать, что существует разница между текущими и долговыми обязательствами. Среди финансовых и инвестиционных исследователей нет универсального соглашения относительно того, что представляет собой долговой инструмент. Для многих аналитиков, компонент долга в капитализации компании представляет просто долгосрочную задолженность, отражаемую в бухгалтерском балансе. Мы считаем это определение упрощенным. Инвесторы должны придерживаться более строгого толкования долга, где долговой компонент капитализации компании должен состоять из следующих элементов: краткосрочных кредитов и займов (векселя к уплате), текущей части долгосрочной задолженности, долгосрочной задолженности, части суммы основного долга по текущим издержкам и погашению привилегированных акций. Использование моделей комплексной задолженности представляется эффективным аналитическим инструментом для оценки структуры баланса, но также не позволяет определять необходимые структурные пропорции.

С финансовой точки зрения, использование дополнительного кредитного плеча (долга) увеличивает количество финансовых ресурсов, имеющихся в компании для роста и расширения. Предполагается, что управление может заработать больше на заемных средствах, чем потеряет в процентных расходах и сборах с этих средств. Тем не менее, указанная формула будет успешной только в случае поддержания компанией

перманентного условия выполнения своих различных обязательств, в том числе по займам. С рыночной точки зрения, привлечение заемных средств может предоставить компании дополнительные возможности по расширению рынка или формированию нового конкурентного статуса.

К сожалению, в научной и практической литературе нет обоснованной нормы доли долга в составе капитала предприятия. Отношения заемных средств варьируется в зависимости от отраслевой принадлежности, результатов работы компании, бизнеса и стадии его развития. Однако, поскольку инвесторы предпочитают компании с сильным балансом, здравый смысл говорит нам о том, что эти компании не должны иметь какие либо долговые обязательства, что противоречит предыдущему определению.

Аналитики используют три различные группы коэффициентов для оценки финансовой устойчивости капитализации структуры компании. Первые два, «абсолютный и относительный размер задолженности», применительно к акционерному капиталу являются популярными измерениями, которые дают информацию для оценки позиции капитала компании. Третий относительный показатель сравнивает общую сумму обязательств к общей сумме активов [4].

Проблема с первыми двумя измерениями заключается в том, что они имеют слишком широкую сферу применения, поскольку предусматривают равный вес эксплуатационных и долговых обязательств. В последнем случае текущие и долгосрочные операционные обязательства представляют собой задолженность, которая будет с компанией всегда, и применительно к ней нет фиксированных платежей из основной суммы или процентов, включенных в состав текущих обязательств.

Практические способы определения структуры капитала всегда были проблемными, поскольку связаны с высокими рисками и неопределенностью. Динамические изменения экономической парадигмы и многомерные операции фирм еще больше осложнили ситуацию. Решения в определении структуры капитала предопределяют введение в научный оборот корпоративных финансов понятий эволюционного характера, получившие распространение в исследованиях технических, социальных систем, лингвистики и некоторых разделов экономики, поскольку позволяют преодолевать некоторые стохастические ограничения таких сложноструктурированных объектов [1].

Их структурное описание основано на понятии эквивалентности: капитал образован элементами-особями, каждые два из которых неотличимы (одного вида) или различимы (разных видов):

$$ui \in sj \equiv uk \in sj;\ i \neq k,\ sj \neq sm, \qquad (1)$$

т.е. каждый элемент-особь помечают парой чисел: номером, присваиваемым особи ui=1,2,…, U, где U – число особей одного семейства, образующих текст длиной T и номером вида sj=1,2,... ., S, где S – число видов, образующих словарь, объёмом V. Особи одного вида неразличимы и образуют популяцию [1]. Виды, каждый из которых представлен равным количеством особей, образуют касты kk,=1,2,…,K, т.е. каждая из каст есть множество, образованное популяциями одинаковой численности. Распределение видов (видовое гиперболическое H-распределение) – это распределение популяций одинаковой численности по кастам, математические ограничения которого дают возможность формирования оптимальных пропорций распределения указанных видов в системе [2].

Список литературы

1. Кудрин Б.И. Классика технических ценозов. [текст] / Б.И. Кудрин//Общая и прикладная ценология. Вып. 31. «Ценологические исследования». Томск: ТГУ – Центр системных исследований, 2006. – 220 с.
2. Кузьминов А.Н. Модель налогового регулирования экономической активности предпринимательских структур на основе ценологических закономерностей/Налоговая политика и практика, №11, 2007. с. 18-26
3. Шарикова О.В. Capital Structure: Theories and Empirical Results (Исследование структуры капитала: Теория и практика) [текст] / О.В. Шарикова // Перспективы науки. – 2011. - № 5(20). С. 129-131.
4. Yamini Agarwal. Capital Structure Decisions: Evaluating Risk and Uncertainty [текст] / Agarwal Y. // Wiley corp. – 2013, 272 pages. ISBN: 978-1-118-20313-2

СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сергиенко Л.В.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Практически в каждой системе высшего образования неизбежно существует сочетание общественно – государственных и частно – рыночных начал либо в отношении источников финансирования, либо применительно к способу оказания образовательных услуг. Однако, наиболее часто это сочетание охватывает оба аспекта.

Можно различать системы высшего образования в каждой рассматриваемой стране, как составные части проводимых социальных политик.

При построении классификации систем высшего образования также необходимо учесть основные источники поступления денежных средств, поскольку на практике ни одна система не полагается исключительно лишь на один источник финансирования. Как правило, доходная часть систем этого вида деятельности также представляет собой сочетание общественно – государственных и частно – рыночных начал, соотношение между которыми различаются для каждой конкретной страны.

В то время как источники в своей основе могут являться государственными или частными, основными методами государственного финансирования систем высшего образования могут быть либо общие налоговые поступления (включая местные и региональные налоги), либо целевые поступления, которые могут едиными или распределенными на несколько схем. Применительно к частным источникам, основным методом финансирования является прямая оплата. В помощь к ним для финансирования этого вида деятельности задействуются субсидии из государственных источников.

В зависимости от принципов предоставления образовательных благ, источников финансирования и в силу разных социально – экономических условий их реализации, рассматриваемые системы высшего образования разделяются на следующие типы:

Советский тип (СССР)

Советская система высшего образования имела определенную специфику, которая выразилась в особенностях построения структурно – функциональных взаимосвязях между ключевыми участниками этого процесса. Общей тенденцией развития системы высшего образования, характерной для периода после Второй мировой войны вплоть до 1990 г., являлась установка на развитие «массового конвейерного» производства образовательных услуг с целью достижения «массового потребления». При этом данный вид деятельности базировался в основном на принципе равного и всеобщего доступа к образовательным услугам. Осуществлялась установка не на удовлетворение «высоких» запросов, тем более представления «элитарных» образовательных благ, а на достаточно невзыскательные вкусы населения, что и обеспечивало массовость этого явления, доступность образовательных услуг для всех категорий граждан.

Данный тип системы высшего образования характеризовался достаточно жестко централизованной системой управления, отсутствием разделения покупатель/продавец и др. При этом формирование и функционирование системы управления высшим учебным заведением являлась исключительной прерогативой государства (назначение ректоров, определение квот и др.). Это и определило его следующие отличительные черты. Имея в целом ярко выраженную социальную направленность (в своей основе данная сфера деятельности не выполняла коммерческих функций) эволюция этого процесса осуществлялась за счет диктата производителей образовательных услуг на основе экстенсивного пути развития. Равенство в потреблении образовательных благ достигалось за счет увеличения числа специальностей, как способа поиска новых форм комплекса образовательных услуг.

В соответствии с этим в основе функционирования всей системы управления системой высшего образования лежала линейно- функциональная организационная модель управления. Следовательно, все решения относительно развития этого социального процесса принадлежали центральным органам власти и не были рассчитаны на широкое обсуждение их общественностью. Формально же его руководство осуществлялось государственными учреждениями и носило административно – плановый характер.

Несмотря на это, советское государство рассматривало данную деятельность, как элемент реализации собственной социальной политики. Ряд образовательных услуг представлялся «совместно – потребляемым», «смешанным общественным» благом (на что, собственно, ориентируются сегодня развитые страны) и опирался исключительно на распределительные меры центральных органов управления. Системой высшего образования охватывались различные социальные, возрастные, профессиональные группы населения, отдельные граждане.

В силу этого, советскую систему высшего образования отличало отсутствие механизмов формирования потребностей и удовлетворение запросов у потребителя, которые выразились в следующих несоответствиях:

- между объективным ростом потребления населения образовательных услуг и слабым использованием существующее материально – технической базы;

- между духовными потребностями советских людей и возможностями системы образования, как средства их удовлетворения;

- между массовым характером образовательных благ и индивидуальными запросами личности;

- между элитарными тенденциями развития системы высшего образования и объективными потребностями в их массовости, доступности, поскольку спрос трансформировался быстрее предложения.

К положительным моментам отнесем:

- эта система обеспечивала доступность основных видов образовательных услуг для потребителей с различным уровнем материального обеспечения, что воспринималось ими, как «адресная» помощь, забота со стороны государства;

- развитие духовных и интеллектуальных запросов советских граждан.

В заключении отметим, что советская модель высшего образования определялась как «директивная». Эта система была известна тем, что в ней преобладала уравнительная тенденция, проявляющаяся в стандартных подходах к подготовке специалистов и жестком контроля за этим процессом со стороны государства. Финансирование данной системы осуществлялось за счет средств государственного бюджета. Данные услуги предоставлялись практически бесплатно для населения.

Если для советского типа системы высшего образования была характерна доминирующая роль государства, то современные системы этого вида деятельности представляют собой синтез рыночных и государственных элементов регулирования. Их отличает смешанный характер, который определяется наличием различного сочетания общественно – государственных и частно – рыночных механизмов, разнообразием форм собственности и способов хозяйствования, возможностями согласования экономических и социальных начал.

Прежде чем перейти к рассмотрению смешанных типов систем высшего образования отметим, что в последний период развития данной сферы деятельности усиление роли государства привело к принципиальным преобразованием в структурно – функциональных связях на рынке между его учредительными агентами путем изменения тенденций эволюции спроса и предложения. Увеличение спроса у малообеспеченных категорий населения, развитие инфраструктуры данной сферы ускорили переход от «элитарной» системы высшего образования к «массовому конвейерному», а затем к «массовому дифференцированному», сделав окончательно сформировавшийся средний класс одним из ключевых участников данного процесса. Кроме того, расширение участия государства содействовало изменению не только экономических, демографических, социальных, но и психологических мотиваций общества, формированию его новых ориентиров в организации образовательного пространства.

При этом, правительства развитых стран отводят решающую роль развитию образования на современном этапе, как фактора повышения национальной безопасности, укрепления позиции собственных государств на мировых рынках и в мировом социально - экономическом сообществе. Это нашло свое отражение в процессах формирования и развития национальных образовательных политик и практических мерах их реализации.

К основным тенденциям развития систем высшего образования в современных условиях можно отнести: централизация управления на высшем уровне и процессы децентрализации и диверсификации сферы образования на региональном и муниципальном уровнях. Централизация управления системы высшего образования выражается в разработке общенациональной политике, выработке общей стратегии развития данной сферы деятельности, установлении приоритетов при распределении финансовых ресурсов, реализации государственных программ оказания помощи студента и др. Эти проблемы являются ключевыми для центральных органов государственного управления в сфере высшего образования.

Процессы децентрализации и диверсификации системы управления определяются специфическими социально - экономическими особенностями развития регионов, спецификой их местного законодательства, обычаями и нуждами потребителей. Понимая важность высшего образования для экономического и социального развития регионов, органы регионального (территориального) управления интегрируют планы развития данной сферы деятельности в планы регионального социально – экономического развития.

Параллельно с государственными структурами управления и в тесном взаимодействии с ними во многих развитых странах функционируют координирующие органы общественного управления данной сферой, которые решают стратегически важные задачи по управлению и регулированию деятельности высших учебных заведений на уровне территорий (регионов, мастных сообществ).

Данные тенденции развития сферы высшего образования на современном этапе явились своеобразной попыткой разрешения следующей ключевой проблемы – достижение разумного баланса между государственным регулированием и автономией вузов, управлением вузами и их финансированием с целью максимального соответствия постоянно развивающимся потребностям пользователей образовательных услуг.

В силу этого, проблемы университетской автономии и академических свобод – в центре современных дискуссий о путях развития системы высшего образования, развития взаимосвязей с окружающим миром, государством, обществом в целом. Поскольку, появление новых хорошо информированных целевых групп потребителей на рынке образовательных услуг способствовало расширению географии данного вида деятельности, повышению его интенсивности (в частности, за счет увеличения спроса на образовательные блага со стороны взрослого населения, развития дистанционного обучения и др.). Именно эти процессы и повлияли на изменения в структуре предложения, сделав необходимым применение новых технологий в сфере образования. Неизбежной реакцией со стороны предложения на эволюцию спроса явились взаимообусловленные процессы концентрации и централизации капитала, модификация систем управления данной сферой.

В более конкретном выражении, рыночный дух с его привходящими факторами, как то конкуренция среди производителей и свобода выбора среди потребителей решает проблемы неудовлетворительного реагирования на потребности массового потребителя образовательных услуг, а также создает стимулы для достижения производителями более высокой эффективности. Государство, в свою очередь, путем выработки общей политики развития данной сферы и предоставления «адресных» гарантий определенным категориям граждан, пытается обеспечить возможность осуществления права выбора со стороны потребителя, то есть повысить степень соответствия системы высшего образования применительно к современной идее активного потребителя, преобладающей в «гражданском обществе». Внедрение таких новых элементов, как отделение функции планирования эволюции сферы образования (государство) от ответственности за предоставление образовательных благ (рынок) способствует обеспечению дальнейших стимулов для реагирования на потребности пользователей образовательных услуг.

Следующие типы систем высшего образования можно рассматривать в качестве наиболее представительных примеров этих тенденций.

Либеральный тип (атлантическая модель)

В основе данного типа лежит система высшего образования американской модели государства всеобщего благосостояния.

Традиционно данную систему высшего образования отличает то, что вмешательство государства в понимании формирующего социальную политику либерала происходит только в случае, когда разрушается традиционный источник поддержки, т.е. семья и рынок. Оказание услуг осуществляется в основном частными производителям. (В США около 59% вузов являются частными, только 41% - государственными). Американские вузы характеризуются независимым статусом и пользуются достаточно большой автономией и академическими свободами. Уровень этих свобод определяется, прежде всего, рациональными финансовыми и имидживыми рамками. В своей деятельности образовательные учреждения больше опираются на общественные, а не государственные структуры управления. Сама сфера высшего образования отнесена к компетенции органов управления штатов, а не федерального правительства. Частный сектор в сфере высшего образования играет ключевую роль.

Функционирование данной модели основано на функционировании многоуровневой системе управления, основанной на разделении обязанностей и полномочий между законодательными и исполнительными органами. Высший институциональный (федеральный) уровень управления системой образования формирует общую

политику ее функционирования, ориентируясь на реализацию стратегий косвенного воздействия, направляя вузы на удовлетворение потребностей рынка труда. На уровне штатов разрабатываются общая финансовая и академическая политика развития сферы высшего образования. Для ее выработки и реализации формируются специализированные координационные органы управления (Совет штата по вопросам высшего образования, Совет членов правления университетов, Комиссия по высшему образованию и др.). Являясь ключевым проводником политики штата в области образования, основной задачей данных общественно – государственных объединений является поддержание автономии вузов при одновременном обеспечении необходимого уровня их прозрачности и ответственности во взаимоотношениях со всеми заинтересованными сторонами данного процесса, в частности, с помощью разработки форм публичной отчетности образовательных учреждений и др.

Во всех штатах обязанности по управлению на уровне вуза передаются одному или нескольким управляющим комитетам, которые в основном состоят из рядовых членов штата (Совет членов правления, Совет попечителей). По своим функциям эти общественные органы управления сходны с советами директоров некоммерческих организаций. К их основным компетенциям относятся утверждение бюджета вуза, учебных программ и др. Для государственных образовательных учреждений это – управляющий или координирующий совет на уровне штата (либо ведущего университета штата). Для частных образовательных учреждений это – совет попечителей или совет управляющих. При этом, управляющие комитеты государственных вузов создаются по аналогии попечительских совет частных университетов. Однако в частном секторе попечительский совет занимается проблемами управления одного вуза, а управляющие комитеты обычно курируют несколько государственных образовательных учреждений. Если университет успешно выполняет свои функции по обучению и имеет необходимые финансовые ресурсы для научных исследований, то ему предоставляется полная свобода в ходе реализации деятельности в области образования, обсуждении и публикации ее результатов.

Исследуя источники финансирования необходимо подчеркнуть, что в рамках данной модели предоставление образовательных благ в основном находится в зависимости от его размеров прямой оплаты пользователями (платы за обучения составляет около 27,7%). Одновременно, ряд образовательных благ финансируются за счет системы общего налогообложения (средства, выделяемых на финансирования данного вида деятельности из федерального бюджета – 12,1%, бюджета штатов – 23, 1%) и базируется на принципе равного и всеобщего доступа в сфере образования. На такие источники финансирования деятельности вузов, как гранты, субсидии и федеральные контракты, приходится лишь небольшая часть и способы их получения и использования строго регламентированы. Таким образом, содействие со стороны государства обычно является преднамеренно кратковременным и, зачастую, карательным по своему характеру. Кроме того, с 1972 года принято решение о прекращении предоставления нецелевых федеральных средств непосредственно образовательным учреждениям. Вместо этого, государственные средства напрямую выделяются студентам. При этом, государство не делает разграничений между вузами различных форм собственности (государственной, смешанной, частной). Целью развития подобных взаимоотношений является попытка достичь четкого понимания роли государства, как «гаранта общественных интересов» и роли вуза, как поставщика данного вида услуг.

На уровне штатов наблюдается прямое финансирование деятельности вузов. Таким образом, руководство штатов выступает одновременно, как в роли «гаранта общественных интересов», так и поставщика образовательных услуг. Т.е. развитие общественно – государственных и частно - рыночных начал на этом уровне управления приводит к совмещению данных ролей на современном этапе развития системы высшего образования. При этом, органы власти на уровне штата оказывают целевую помощь студентам в рамках образовательных программ различного масштаба (от крупных (штат Нью-Йорк) до небольших (штат Алабама)), стремясь отделить социальную защиту от свободного рынка образовательных услуг, расширяя на него доступ тем, кто не имеет достаточных доходов, так называемой «адресной помощью», т.е. на основе проверки нуждаемости, как гарантии недопущения чрезмерной щедрости и неверной ориентации с стороны государственных органов управления и общества в целом.

Эта модель системы высшего образования является одним из примеров совмещения общественно – государственных и частно – рыночных начал в данной сфере деятельности. Однако, необходимо отметить, что тип и уровень предоставляемого образования в рамках данной модели не является одинаковым. Наряду с либеральными началами и развития ассоциативного сектора в данной модели образования наблюдается тенденция усиления корпоративных начал. Это означает, что меньшая доля национального дохода, расходуемая

на финансирование системы образования, тратится из государственного бюджета, несмотря на то, что расходы государства на развитие высшего образования могут быть более высокими в абсолютном выражении (включая расходы на инвестиции, развитие инфраструктуры, расширения информационного пространства в сфере образования и др.). Поэтому, в виду сокращения государственного финансирования все больше высших образовательных учреждений стремится получить корпоративный статус, обеспечивающий им большую свободу выбора в осуществлении собственной деятельности при существенном сокращении контроля со стороны государственных органов управления.

Так, в качестве примера развития подобного полиформизма деятельности в сфере высшего образования на современном этапе, в статье представлена классификация штатов, сгруппированных по степени влияния их органов управления на выбор того или иного типа и вида высшего учебного заведения. Который, в свою очередь, определяет формы и способы предоставления образовательных благ, привлечения и использования капитала и др.

Таблица 1

Контроль со стороны властей штата и правовой статус вуза

значительный контроль	1. вуз, как государственное учреждение	Отношения с вузами строятся также, как с другим государственными учреждениями, в частности, с транспортным управлением
	2.вуз, контролируемый государством	Власти признают определенное отличие вузов от других государственных учреждений, однако принципы взаимоотношений практически не отличаются
	3.вуз, пользующийся государственной поддержкой	правовой статус вузов обеспечивает им значительную независимость от властей штата. Штат осуществляет финансирование текущих административных расходов, расходов на поддержание основных фондов, а также целевое финансирование различных видов деятельности вузов, однако, при этом предполагается, что негосударственные источники (плата за обучение, частные гранты и др.) будут обеспечивать заметную часть средств вузов
незначительный контроль	4.корпоративная модель	вузы здесь имеют правовой статус (например, общественного объединения), обеспечивающий им значительную независимость. Государственное финансирование менее вероятно и средство, обычно, поступают в форме поручительств или грантов, снижающих стоимость обучения студентов

На основе представленной классификации, с определенной долей условности, выделяют следующие формы развития системы высшего образования в рамках либерального типа ее функционирования.

Вариант развития №1. Здесь представлены вузы, «пользующиеся поддержкой государства». При этом, в отдельных аспектах своей деятельности они регулируются как «вузы, контролируемые государством». Например, Калифорнийский университет и университетская система штата Калифорния пользуются разной степенью автономии. Калифорнийский университет представлен конституцией штата и пользуется большой независимостью в сфере осуществления собственной деятельности. Компетенции университетской системы штата Калифорния определены законодательством штата и определены общей его бюджетно – финансовой и кадровой политикой.

Вариант развития №2. Здесь все общественно – государственные университеты имеют статус общественных объединений, т.е. «пользующихся государственной поддержкой». Однако, отдельные сферы их деятельности строго регулируются государством (капитальное строительство, кадровая политика и др.). Так, в штате Северная Дакота функционирует единая университетская система высшего образования, а в штате Кентукки каждый университет является отдельным общественным объединением.

Вариант развития №3. Здесь большая часть общественно – государственных вузов имеют статус общественных объединений, т.е. «пользующихся государственной поддержкой». При этом, отдельные вузы имеют достаточно большую свободу, делегируемую им органами управления штата, которые стремятся децентрализовать управление и диверсифицировать источники финансирования данной сферы деятельности. Например, университетская система штата Мэриленд считается общественным объединением, а колледж Святой Марии при соблюдении требований, предъявляемых к их деятельности со стороны руководства штата, пользуется большей автономией, особенно в вопросах предоставления отчетности, обеспечения прозрачности собственной деятельности и др.

В заключении отметим, что потребление образовательных благ имеет характеристики «общественного блага». Поэтому, ни одна система высшего образования не может полагаться исключительно или, главным образом, на частное оказание образовательных услуг, избегая при этом вопиющего неравенства и, в конечном итоге, неэффективности. В своих аргументах сторонники этой системы указывают на свободу выбора для пользователей благ и, как следствие, более высокое качество их предоставления.

С другой стороны доказано, что системы с преобладанием финансирования за счет налогов влекут меньшие затраты по управлению на макро-уровне и, как правило, обеспечивают более равный доступ к базовым образовательным услугам при определенной свободе выбора со стороны пользователей. При этом, необходимо учитывать, что финансирование зависит от показателей деятельности экономики в целом, что может привести к серьезному недофинансированию в период длительной нестабильности.

Консервативный тип (континентальная модель)

Данный тип функционирования системы высшего образования основан на традициях предпринимательства и принципах социальной солидарности. В нем большое развитие получило ассоциативное движение. Основной характеристикой является стимулирование экономического роста и политика полной занятости. В силу этого, обучение студентов большей частью субсидируется государством (доля центральных государственных средств, направляемых на финансирование высшего образования составляет от 70 до 100%). Финансирование обеспечивается независимо от наличия других доходов и социального статуса потребителей, что обеспечивает широкую доступность образовательных услуг и сближает этот тип с советским типом системы высшего образования. Эта система известна тем, что в ней преобладает уравнительная тенденция, проявляющаяся в унифицированном комплексе образовательных благ и расходов на обучение.[7] Отличительной особенностью этой системы от советской системы является не только возможность реализации свободы выбора со стороны потребителя, но и, как следствие дифференциации спроса на данный вид благ, предоставление широкой гаммы образовательных услуг.

Для этой модели характерна зависимость между расходами на образование и получением комплекса образовательных услуг, между получением образовательных благ и риском, а также между риском и оплатой образовательных услуг. Эта концепция, как и концепция солидарности, играет доминирующую роль в данной системе.

Ее реализация связана с процессами децентрализации управления системы высшего образования и, как следствие, возросшей автономией образовательных учреждений, развитием более гибкой системы управления. Взаимодействие центральных органов управления (Министерства) с вузами осуществляется при посредничестве Трестов и Ассоциаций.

Роль государства состоит в материальном обеспечении и финансировании вузов. Правительство также берет на себя часть ответственности относительно качества обучения, которое дополняет равную доступность данной сферы услуг.

[7] Так, в Нидерландах плата за обучение устанавливается централизовано Министерством образования для всех образовательных учреждений независимо от специальностей.

Вузы самостоятельны почти во всех сферах управления: от кадровой и административно - финансовой политики до планирования приема студентов, содержания и объема учебных курсов, определения приоритетных направлений научных исследований и др.

Региональные общественные организации ответственны за проведение мониторинга финансовой устойчивости вузов и оценки качества обучения. Кроме того, их деятельность во много способствует территориальной и, как следствие, наднациональной интеграции систем высшего образования (формированию единого образовательного пространства, участию в общеевропейских проектах и др.)

В свою очередь концепция солидарности обычно подразумевает обязательное уравнение риска для определенной группы потребителей. Когда одной из функций этой системы является обеспечение равного доступа к минимально необходимому набору образовательных благ, тогда основой ее реализации служит солидарная ответственность всего общества.[8] В данном случае принцип солидарности означает, что все граждане общества совместно несут расходы по обеспечению себя минимально необходимым благами в сфере образования. При этом, объем приобретенных прав не оказывает влияния на размеры личного участия (личной оплаты), который зависит только от уровня доходов и не связан напрямую с размером предоставляемой программой комплекса образовательных услуг. В рамках данной модели государство выступает гарантом равной доступности образования. Однако, государству необходимо быть уверенным, что его члены имеют равный доступ к образовательным благам, при условии, что сами они делают все, что от них требуется, чтобы обеспечить себя необходимой поддержкой со стороны всего общества.[9] Когда эта система обеспечивает общественные потребности на минимальном уровне, солидарность является хорошей отправной точкой в определении ключевого направления ее развития. Поскольку, различие между системой общего предоставления образовательных услуг и системой, обеспечивающей доступ к их потреблению малоимущих социально уязвимых групп населения, можно определить уровнем и направленностью солидарности.

В заключении необходимо отметить, что в данной модели традиционно высока роль государства, несмотря на то, что образовательные услуги оказываются как государственными, так и частными производителями. Это определяет ее отличительные особенности:

- универсальность, всеобщность;

- социальная помощь и обеспечение, увеличивающие спрос на образовательные блага, тесно связаны с государственным регулированием экономики, имеющим ярко выраженную социальную

- эта политика пронизана идеей равенства, поэтому оказывается поддержка социально уязвимым слоям населения (категории людей с низким уровнем доходов, инвалидам и др.);

- государство в лице центрального правительства и местных органов власти играет доминирующую роль в этой системе высшего образования и берет на себя преобладающую часть расходов, освобождая частный капитал от многих видов непроизводственных для него социальных затрат (оплата обучения малообеспеченным студентам, развитие социальных интеграционных (в частности, адаптационных) программ обучения, выплата стипендий, инвестиции в образовательную инфраструктуру, реклама образовательных услуг и др.).

Российская модель

Отличительной чертой данной системы высшего образования является то, что с преобладанием в нашей среде либеральных взглядов на роль государства, его функции и задачи, изменилась и психология общества, представления о построении социально – экономических взаимоотношений, направленность всей общественной эволюции. В настоящее время политика в области высшего образования более тяготеет к консервативному типу (континентальная модель), что и предопределяет определенную возможность применения данного опыта функционирования системы высшего образования в современных российских условиях.

Кроме того, данный путь развития системы высшего образования, вероятно, наиболее приемлем для нашей страны, так как дает возможность сохранить существующие у нас традиции равенства и всеобщего доступа к получению образования. Этому тяготению, в определенной степени, способствует развитие как массового спроса на «общее» высшее образование, так и формирование «элитарных» потребностей в данной сфере деятельности. При этом возможности их реализации в российских условиях имеют собственную специфику.

8

9 Так, чтобы получать государственную помощь в виде грантов студенту необходимо демонстрировать удовлетворительную успеваемость).

Мировой апробированный опыт основан на том, что «массовое потребление» предполагает развитие разнообразных учебных программ, ориентированных на данный вид потребления, стремление привлечь, как можно большее количество студентов, расширение прикладных исследований и разработок, консультирование и тренинги персонала предприятий. «Элитарность» основана на особом внимании к качеству образовательных программ, жестких требований к уровню знаний, как со стороны абитуриентов, так и студентов, проведение как прикладных, так и фундаментальных исследований, интеграцию в мировой образовательное пространство.

Данные процессы предопределили направление и скорость трансформации как существующих современных систем высшего образования, так и направление модификации российской системы высшего образования на современном этапе. Однако процессы дифференциации спроса и предложения на российском рынке образовательных услуг имеют свои особенности.

Во – первых, в России, до последнего времени, наблюдалось падение рейтингов отраслевых технических вузов по сравнению с классическими университетами и, особенно теми вузами социально – экономического профиля, которые предлагают программы по наиболее востребованным специальностям и направлениям подготовки в сфере права, управления, экономики и финансов. Данная направленность развития является следствием реакции со стороны всех участников данного процесса как на изменение потребностей рынка труда, так и моральное старение и физический износ учебно – лабораторного оборудования технических вузов и др.

Во – вторых, в современных условиях сохраняется внутренняя дифференциация системы управления высшим образованием, в силу отраслевой направленности вузов, которая была характерна для советской модели. Современные российские вузы находятся в ведении 23 федеральных органов исполнительной власти. Наиболее крупными органами, выполняющими полномочия учредителей, являются: Министерство образования и науки России (334 вуза), Министерство сельского хозяйства России (59 вызов), Министерство здравоохранения России (47 вузов), Министерство культуры России (42 вуза) и др. Передача их в ведение Министерства образования и науки весьма затруднительна.

Кроме того, выбору направления развития данной сферы деятельности способствовал и тот факт, что государство существенно сократило собственные расходы на подготовку специалистов в сфере высшего образования в течение последних 10 лет. В силу этого, стоимость обучения, в основном, легла на плечи домохозяйств. Это связано с тем, что в России со второй половины 90-х годов, резко возрос спрос на образование в условиях экономического спада. Что способствовало появлению не просто дефицита ресурсов, выделяемых на развитие системы высшего образования, а острого финансового кризиса, который во многом не преодолен и до настоящего времени.

Разрешению данной проблемы не способствовало и развитие с начала середины 90–х годов негосударственного сектора в сфере образования. За последние 10 лет развитие частно – рыночных начал в данной сфере происходило весьма динамично.[10] Однако, следствием быстрого и слабо контролируемого развития, со стороны общественно – государственных структур, коммерческого сектора стало падение престижа частных вузов, связанное с представлением о низком качестве обучения в данных образовательных учреждениях. Поэтому, несмотря на то, что сама необходимость оплаты обучения не вызывает неприятия со стороны большей части российского населения, существует проблема, связанная с эффективностью вложений в образование, которые, на современном этапе часто не гарантирует ни поступления в вуз, ни получения качественного образования, ни стабильного дохода по завершению обучения.

Развитие государственных учреждений образования в последний период также происходило в значительной степени с помощью создания сетей филиалов и представительств, функционирующих на коммерческой основе. В условиях хронического недофинансирования образования данный процесс диктовался, как правило, краткосрочным спросом на экономические и юридические специальности, а не основывался на долгосрочной кадровой политике и прогнозах социально – экономического развития экономики. До сих пор, качество обучения в филиалах вызывает серьезную озабоченность как у государственных органов, регулирующих сферу образования, так и у общества в целом.

Наблюдаемые современные демографические тенденции общественного развития еще более усугубляют существующее положение дел в российской системе высшего образования. Поскольку бросают серьезный вызов ее финансовому состоянию и, как следствие, ее жизнеспособности, выдвигая на первый план проблемы

[10] Доля негосударственных вузов на сегодняшний день составляет 37%.

обеспечения качественного образования и достижения финансовой устойчивости как всей системы высшего образования в целом, так и отдельного вуза в частности.

Кроме того, такие факторы социально – экономического развития, как глобализация, интернационализация образовательных и научных рынков, растущие темпы мобильности населения вносят свой вклад в процесс изменения традиционного представления о целях и задачах системы высшего образования в современных условиях.

Обобщая особенности развития российской системы высшего образования на современном этапе, необходимо подчеркнуть, что данному этапу ее эволюции присуще следующее противоречие: современная образовательная индустрия, сформированная в основном за счет экстенсивного развития не способна к концентрации и централизации ресурсов, обеспечивающих конкурентоспособное ее функционирование на международном образовательном пространстве. У государства нет необходимого резерва на ее финансирование, а большая часть российского населения не имеет достаточного платежеспособного спроса. В силу этого, современный уровень развития системы высшего образования не способен реализовать открывающиеся возможности в данной сфере деятельности, связанные с развитием качественных образовательных услуг, ориентированных на цивилизованное удовлетворение «массовых» и «элитарных» потребностей. Этот процесс усугубляется еще и тем, что влечет исключение наименее защищенных граждан из этой сферы жизнедеятельности.

В силу этого, к основным задачам, стоящим перед данной сферой деятельности на современном этапе относятся:

- построения единого интеграционного образовательного пространства;
- развитие инновационных форм образования;
- налаживание взаимодействия между академическим сообществом и местным окружением;
- активное участие вузов в региональном развитии;
- установление тесных контактов университетов с бизнес – структурами;
- повышение финансовой устойчивости вузов;
- создание прозрачной системы оценки качества обучения и др.

Данные проблемы требуют формирования и развития стратегического видения их решения со стороны всех ключевых участников данного процесса.[11]

Со вступлением в силу федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" Россия законодательно вступила на путь диверсификации образования. Этому способствовало принятие Болонской декларации в 1999 г., (Россия присоединилась к Болонскому процессу 19.09.2003 г.) в которой провозглашена "цель повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования", и подчеркивается необходимость "гарантировать, что европейская система высшего образования (European Higher Education Area, EHEA) приобретает международную степень привлекательности".

Дальнейшее развитие стратегического мышления в данной сфере деятельности нашло отражение в разработке доктрин. В Российской Федерации утверждено Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 г. № 751 г.Москва "О национальной доктрине образования в Российской Федерации", в качестве основополагающего государственного документа, устанавливающего приоритет образования в государственной политики, а также стратегию и основные направления развития.

Данное направление развития институциональных основ российской системы высшего образования обусловлено, как поиском разрешения ключевых противоречий, накопившихся в российской системе высшего образования на современном этапе, так и кардинальным поворотом, произошедшим в международной сфере образования. Принятие Болонской декларации (1999 г.) с целью интеграции и формирования единого европейского пространства высшего образования, как фактора повышения конкурентоспособности российской системы высшего образования, во многом предопределило данный процесс.[12]

---

[11] Стратегическое управление (стратегический менеджмент) системой высшего образования основан на деятельности по управлению как образовательной системой в целом, так и образовательной организацией в отдельности на долгосрочную перспективу на основании ресурсного потенциала и возможностей, в условиях динамично меняющейся внешней среды и конкуренции.

[12] В основе единого европейского образовательного пространства лежат следующие шесть принципов: 1) трехуровневое образование (бакалавр – магистр – доктор, здесь следует отметить, что Россия имела также три уровня иобразования: специалист – кандидат, доктор), 2) сопоставимые дипломы о высшем образовании и приложения к ним, 3) система определения учебной нагрузки, базирующаяся на так

Болонский процесс как начальный этап процесса достижения нового качественного уровня российской системой высшего образования регулируется следующими международными документами:

- Коммюнике министров образования;

- Рекомендации Еврокомиссии (2006, 2009);

- Рекомендации международных болонских семинаров, конференций, форумов;

- Аналитические доклады Trends I-V (EUA);

- Исследовательские проекты (TUNING);

- Заявления и директивные документы.

Переход России на Болонскую систему образования потребовал полного изменения всей нормативно-правовой базы в области национального образования и потребовал консолидации сил всех заинтересованных сторон в данной сфере деятельности.

В 2004 г. разработаны "Приоритетные направления развития образовательной системы РФ", где говорится о необходимости реализации основных принципов Болонского процесса; о формировании перечня образовательных программ и Национальной рамки квалификаций, соответствующих международным классификаторам образовательных программ и Европейской рамке квалификаций; о законодательном введении двухуровневой системы образования (бакалавр-магистр), переходе на кредитно-модульное построение программ.

В 2005 г. вышли еще три документа Министерства образования и науки РФ (Минобрнауки РФ), декларирующих основные направления развития высшего образования:

- Приказ Минобрнауки РФ от 15.02.05 № 40, который содержал "План мероприятий по реализации положений Болонской декларации в системе ВПО РФ на 2005-06 гг.", определяющий порядок проведения и финансирования мероприятий по реформе российской образовательной системы.

- "Комплекс мероприятий по реализации приоритетных направлений развития образовательной системы РФ на период до 2010 г.", предусматривающий переход на образовательные программы "болонского" типа.

- "Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 гг.".

24.10.2007 г. принят Федеральный закон РФ № 232-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ (в части установления уровней высшего профессионального образования (ВПО))".

В Федеральном законе РФ от 01.12.2007 № 309-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта" вводится новый подход к структуре и сути государственных образовательных стандартов (ГОС), устанавливается понятие "федеральные государственные образовательные стандарты" (ФГОС) и вводится понятие "основная образовательная программа" (ООП), "примерная основная образовательная программа" (ПрООП), "компетентностный подход в образовании".

Все последующие документы связаны с вопросами перехода на ФГОС:

- Приказ Минобрнауки РФ от 17.09.2009 г. № 337 утвердил 26 укрупненных направлений подготовки, включающих 141 направление бакалавриата и 150 направлений магистратуры.

- Распоряжение правительства РФ от 07.02.2011 г. № 163-р "О концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 гг.", в рамках которой поставлена задача развития "системы оценки качества профессионального образования на основе создания и внедрения механизмов сертификации квалификаций специалистов и выпускников образовательных учреждений с учетом интеграции требований федеральных государственных образовательных стандартов" и мн. др.

называемых кредитах, 4) мобильность образования, 5) обеспечение качества образования, 6) совместная политика в области образования является первым шагом в данном процессе.

8 декабря 2011 года Правительство Российской Федерации утвердило Распоряжение № 2227-р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г." [13]

Основным законодательным актом в процессе перехода на ФГОС ВПО и выполнения стратегической миссии стал Федеральный закон РФ от 29.12.20012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации".

Однако основная отработка стратегии и введения позиций нового закона возложен на план мероприятий (2012-2018 гг.), утвержденный Правительством РФ от 30.12.2012 № 2620 – р Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") "Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышения эффективности образования и науки".

Законопроектная деятельность, регулирующая систему высшего образования с 2013 г. перешла на особые направления: утвердила не только стратегически важные цели и задачи, определила принципиально иные требования к системе высшего образования, разработала новые определяющие категории и критерии, внедрила такие мониторинговые системы, на основании которых возможно планировать управленческие действия по становлению новой образовательной среды и культуры, основанной на принципах компетентностного подхода подготовки специалистов, а также позволила сформировать внутривузовскую систему качества образования, перевела образовательную деятельность организаций на новые перечни специальностей и направлений подготовки высшего образования.

Реализация данных законодательных инициатив потребовала кардинальной модификации всей системы управления системой высшего образования в России на современном этапе.

Так, в ходе реформирования, Министерство образования было преобразовано в Министерство образования и науки с целью интеграции данных сфер деятельности.

Другой аспект реформирования связан с делегированием части функций Центрального Министерства Федеральному агентству по образованию и Федеральному службе по надзору в сфере образования и науки. При этом, к полномочиям Федерального агентства по образованию относятся: управление государственным имуществом, оказание государственных услуг в сфере образования, воспитания, молодежной политике и развитие общедоступных образовательных ресурсов (Постановление Правительства № 2889 от 12.06.2004 г.). Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки осуществляет функции в сфере проведения необходимых расследований, испытаний, экспертиз, анализа и оценки, научных исследований по вопросам осуществления контроля и надзора в установленной сфере деятельности (Постановление Правительства № 300 от 17.06.2004 г.).

В ходе проведения преобразований системы управления высшим образованием возрастает автономия вузов, выражающаяся в повышении степени независимости образовательных учреждений от Правительства в вопросах управления, усилении роли самоуправления. [14]

При этом, в соответствии с действующим законодательством каждый вуз разрабатывает собственные миссии, программы стратегического развития и оптимизации деятельности, направленные на решения стратегических задач высшего образования.

В заключении необходимо отметить, что поиск нового пути развития высшего образования есть жесткая необходимость, заложенная требованиями изменения современного мира. Президент Российской Федерации и Правительство определили путь инновационного становления, "требующий концентрации усилий общества, государства, бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных, инновационных технологий и продуктов, осуществлении инновационного обновления критически устаревших производств, науки и образования"[2].

Предполагается, что переход к новой системе образования позволит России занять достойное место в мировом научном сообществе, а также готовить высокопрофессиональных специалистов, способных конкурировать на международных рынках труда.

Список литературы

1. Жильцов Е.Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. М.: МГУ, 2011

[13] Стратегия – основное направление деятельности, она отражается в плане, предназначенном для осуществления миссии. Стратегия воплощается в детальный комплексный план.

[14] В настоящее время доля государственного финансирования государственных вузов составляет около 70%.

2. Нонака И, Такеучи Х. Компания – создатель знания. М.: Олимп-Бизнес, 2009
3. Формирование общества, основанного на знаниях: новые задачи высшей школы. Доклад всемирного банка. М.: Весь мир, 2011
4. Мониторинг уровня жизни населения Российской Федерации. Бюллетень №7. Федерация Независимых Профсоюзов России. М.: Институт социальной политики, Центр по ценообразованию и экономическому анализу, 2013.

УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРАМИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Смешко О.Г.

Санкт-Петербургский университет управления и экономики, г.Санкт-Петербург

Система управления развитием региональной экономики представляет собой важнейшую составляющую государственного управления и направлена на выработку, оценку и корректирование мероприятий реализуемой экономической политики в регионе. От эффективности работы этой системы, её прогнозных способностей зависит развитие экономической и социальной сферы региона как в ближайшем будущем, так и в отдалённой перспективе. В настоящее время система управления развитием региональной экономики в России является уязвимой в силу отсутствия адекватной информационно-прогнозной базы, позволяющей учитывать и оценивать факторы, влияющие на развитие региональных экономик и учитывать это знание при разработке мероприятий по управлению и регулированию экономического развития региона. В результате подобной сложности, диспропорции регионального развития только нарастают, а структурные преобразования, закрепляемые программами развития не достигают запланированных целей.

Понимание закономерностей развития региональных экономических процессов в структуре регионального экономического пространства, сформировавшейся в конкретный период времени, позволит определить тенденции их развития, выявить присущие им проблемы, разработать объективные и реализуемые концепции и программы мероприятий, подобрать адекватные инструменты воздействия.

Инструментом познания закономерностей развития выступает механизм факторного развития региональной экономики. Для эффективной реализации возможностей предлагаемого механизма, необходимым становится настраивание регионального процесса управления в соответствие с потребностями и возможностями этого механизма, то есть речь идет о развитии системы управления региональной экономикой за счёт включения в неё системы управления факторами развития.

Следует отметить актуальность предлагаемого направления развития управленческих процессов на уровне региона. Особенно здесь следует отметит разработку ученых Института системного анализа РАН В.Н.Лексина и А.Н. Швецова, обозначивших направление расширения практики региональной диагностики [5], уточнившими её предмет (региональные ситуации и региональные проблемы) и продемонстрировавших важность концептуально-выверенной методологии и специальных методов оценок и анализа, адекватных сущности региональных ситуаций и региональных проблем. Исследователи также обратили внимание на главную проблему современного этапа - всеобщее целевое самоограничение предмета диагностики, когда вычленяются только те аспекты региональных ситуаций и проблем, которые представляются наиболее важными для решения преимущественно тактических задач. Таким образом, системного и комплексного изучения всей совокупности факторов развития на уровне региона не проводится. Причина этого кроется как в сложности и неоднозначности самого предмета изучения (региона), так и в отсутствии методологической основы исследования и организационной структуры его проводящей.

Естественно, что проявляющиеся проблемы в управлении региональным развитием не выпадает из поля зрения как учёных, так и федеральной власти. С целью устранения пробелов по формированию уровнями власти концепций, стратегий и программ развития вверенных им территорий, 20 июля 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития в Российской Федерации» [2]. Несмотря на свой рамочный характер, в определённой степени этот закон справился с задачей обеспечения процессов государственного планирования и управления развитием и заложил основы внедрения

предлагаемого в настоящей работе механизма управления факторами развития региональной экономики.

Например, этим документом определена необходимость разработки институциональных, организационных и иных мер по достижению устойчивого развития страны, при этом определяется, что цель должна быть достигнута за счёт рационального использования национальных ресурсов и потенциала общества. Вторым, по важности, направлением является актуализация этим законом задачи совершенствования научной, методологической и нормативно-правовой базы, составляющей основу прогнозирования, планирования и управления развитием территории.

Таким образом, значимо проявилась государственная потребность формирования системы информационно-прогнозной базы, поддерживающей и обосновывающей принимаемые управленческие решения, поскольку возросло значение предвидения развития событий, а с ним и стратегического планирования, что сформировало и потребность в наборе управленческих инструментов, направленных на решение следующих задач:

1) повышение согласованности задач в программах различного срока действия и обеспечение их взаимной увязки и подчинённости общей цели;

2) выбора оптимального набора действий, обеспечиваемого существующими ресурсными и организационными возможностями;

3) вовлечение мероприятий региональной экономической политики в контур социально-экономических целей, соответствующих интересам развития страны в целом, а не только региона;

4) необходимость предоставления чётких ориентиров бизнесу с целью стимулирования деловой активности и развития инвестиционных процессов.

Именно в формате решения, поставленных Президентом и Правительством Российской Федерации задач, предлагается разрабатываемый механизм её решения в форме интеграции в систему принятия управленческих решений на уровне региона всей совокупности инструментария, разработанного в рамках механизма управления факторами развития региональной экономики.

Внедрение механизма управления факторами развития региональной экономики направлено на устранение целого ряда методологических проблем управления региональным развитием, поскольку предоставляет реальные инструменты по их преодоления. Например, предлагаемый механизм предоставляет возможности для региональной власти:

1) расширить и детализировать горизонт планирования, или даже индивидуализировать этот горизонт, в той детализации, которая определяется спецификой развития региона;

2) разработать широкий спектр альтернативных сценариев развития на определённый срочный период;

3) научно обосновывать и подтверждать аналитическими данными концепции и программы социально-экономического развития регионов на среднесрочную перспективу;

4) научно обосновывать детализацию и корректировку годовых планов развития регионов;

5) обоснованно уточнять или развивать в региональных годовых планах развития регионов мероприятия государственных программ социально-экономического развития.

По мере развития практики реализации Федерального Закона №115-ФЗ [2] и под воздействие федерального центра, на уровне субъектов Российской Федерации также происходит формирование соответствующей законодательной и нормативно-правовой базы прогнозирования, планирования управления развитием региона.

Формирование региональной законодательной и нормативно-правовой базы прогнозирования и планирования шло крайне неравномерно и с различной интенсивностью. Так, например, согласно информационно-правовой системе Консультант Плюс, Архангельская область является анти-лидером в этом процессе, поскольку её успехи в этой сфере самые незначительные. Лидерами в процессе законодательного обеспечения информационно-прогнозной базы стратегического управления стали г. Санкт-Петербург и Ленинградская область, Республика Коми, даты стратегических документов обозначены 2006 годом.

В 2007 г. стратегические программы были приняты ещё в 2-х субъекта Федерации, входящих в Северо-Западный федеральный округ (Республика Карелия, Калининградская область). В 2010 г. документы стратегического планирования были разработаны в оставшихся 4 субъектах (Вологодская, Мурманская, Новгородская и Псковская области).

Регионы различаются интенсивностью регулирования процесса стратегического планирования, наиболее

детализирована она у Ленинградской области. Свои Законы о стратегическом планирование также издали Вологодская область (Закон Вологодской области №23699-оз от 30.09.2010 (в ред. от 05.02.2014 г.) "О стратегическом планировании социально-экономического развития Вологодской области" [4]) и Калининградская область (Закон Калининградской области №54 от 26.09.2006 "Об организации стратегического планирования в Калининградской области" (принят Калининградской областной Думой 14.09.2006) [3]

Таким образом, вслед за федеральным уровнем, на уровне регионов СЗФО набирает обороты процесс построения системы государственного стратегического планирования включающей: взаимосвязанные плановые документы, характеризующие приоритеты социально-экономического развития регионов; элементы нормативно-правового, информационного, финансового и методического обеспечения процессов планирования; действующих участников, осуществляющих и направляющих практическую деятельность в данной сфере.

Сегодня происходит переход системы государственного стратегического планирования на новый уровень. С принятием Федерального закона от 28.06.2014 №172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" [1] происходит дальнейшее развитие правовых основ стратегического планирования в области социально-экономического развития, что безусловно направлено на решение проблемы информационно-прогнозного обеспечения деятельности органов государственного управления.

В отличие от предыдущего Федерального Закона №115-ФЗ [2], настоящий документ имеет чёткую структуру и характеризует следующие основные элементы прогнозно-аналитической деятельности:

1) полномочия органов государственной власти Российской Федерации и местного самоуправления в сфере стратегического планирования;

2) принципы стратегического планирования (в том числе единства и целостности, разграничения полномочий, преемственности и непрерывности, сбалансированности системы стратегического планирования, результативности и эффективности, ответственности участников стратегического планирования, прозрачности (открытости), реалистичности, ресурсной обеспеченности);

3) задачи стратегического планирования (в частности, координация государственного и муниципального стратегического управления и мер бюджетной политики, определение приоритетов социально-экономической политики, целей и задач социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отдельных отраслей и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации);

4) виды документов стратегического планирования (в том числе ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, стратегия социально-экономического развития Российской Федерации, стратегии социально-экономического развития макрорегионов, стратегический прогноз Российской Федерации и др.);

5) порядок общественного обсуждения проектов документов стратегического планирования;

6) порядок государственной регистрации документов стратегического планирования;

7) порядок реализации документов стратегического планирования;

8) цель и задачи мониторинга реализации документов стратегического планирования.

Анализ формируемой системы управления позволяет выделить в ней региональный блок и определить место, в которое органично вписывается разработанный механизм факторного развития региональной экономики. Во-первых, согласно Федеральному Закону №172-ФЗ [1] производится уточнение полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере стратегического планирования. К ним отнесены следующие:

1) определение приоритетов социально-экономической политики, долгосрочных целей и задач социально-экономического развития;

2) установление требований к содержанию документов стратегического планирования, порядку их разработки, рассмотрению и утверждению (одобрению);

3) разработка и утверждение (одобрение) документов стратегического планирования;

4) мониторинг и контроль реализации документов стратегического планирования;

5) обеспечение согласованности и сбалансированности документов стратегического планирования;

6) установление порядка осуществления стратегического планирования;

7) участие в формировании документов стратегического планирования, разрабатываемых на федеральном уровне по вопросам совместного ведения;

8) иные полномочия в сфере стратегического планирования

Определены участники стратегического планирования на уровне региона:

1) законодательный (представительный) орган государственной власти региона;

2) высшее должностное лицо региона;

3) высший исполнительный орган государственной власти региона;

4) исполнительные органы государственной власти региона;

5) контрольно-счетный орган региона;

6) иные органы и организации

Фиксируются полномочия высшего исполнительного органа государственной власти региона и исполнительного органы государственной власти региона, который:

1) обеспечивает реализацию единой государственной политики в сфере стратегического планирования, организует разработку проектов нормативных правовых актов в указанной сфере и осуществляет методическое обеспечение стратегического планирования на уровне региона;

2) определяет порядок разработки и корректировки документов стратегического планирования, находящихся в ведении высшего исполнительного органа государственной власти региона, и утверждает (одобряет) такие документы;

3) определяет порядок методического обеспечения стратегического планирования на уровне региона;

4) определяет последовательность разработки и взаимоувязку документов стратегического планирования и содержащихся в них показателей, а также порядок формирования системы целевых показателей исходя из приоритетов социально-экономического развития;

5) определяет цели, задачи и показатели деятельности органов исполнительной власти региона;

6) обеспечивает согласованность и сбалансированность документов стратегического планирования региона;

7) осуществляет мониторинг и контроль реализации документов стратегического планирования по вопросам, находящимся в ведении высшего исполнительного органа государственной власти региона;

8) определяет порядок подготовки отчетов (докладов) о реализации документов стратегического планирования региона;

9) осуществляет контроль за соблюдением нормативных и методических требований к документам стратегического планирования региона, включая требования к последовательности и порядку их разработки и корректировки;

10) осуществляет иные полномочия в сфере стратегического планирования региона.

Исполнительные органы государственной власти региона:

1) разрабатывают документы стратегического планирования региона, обеспечивают координацию разработки и корректировки документов стратегического планирования региона;

2) осуществляют мониторинг и контроль реализации документов стратегического планирования региона;

3) осуществляют иные полномочия в сфере стратегического планирования в регионе.

Таким образом, главным действующим исполнительным субъектом стратегического планирования признаются исполнительные органы государственной власти, т.е. региональное Правительство. Именно в их компетенции и зоне ответственности находится разработка документов стратегического планирования. Формируется система действий исполнительного органа государственной власти в регионе, которая может быть логично завершена встраиванием в неё механизма факторного развития региональной экономики.

Список литературы

1. Федеральный Закон № 172-ФЗ от 28.06.2014 "О стратегическом планировании в Российской Федерации".
2. Федеральный Закон № 115-ФЗ от 20 июля 1995 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития в Российской Федерации» (утратил силу).
3. Закон Калининградской области № 54 от 26.09.2006 "Об организации стратегического планирования в Калининградской области" (принят Калининградской областной Думой 14.09.2006).
4. Закон Вологодской области № 23699-оз от 30.09.2010 (в ред. от 05.02.2014 г.) "О стратегическом планировании социально-экономического развития Вологодской области".

5. Региональное измерение государственной экономической политики России / Под общей редакцией А.С. Малчинова / Сулакшин С.С., Лексин В.Н., Швецов А.Н., Реймер Л.А., Малчинов А.С., Орлов И.Б. - Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. — М.: Научный эксперт, 2007. — 200 с.

УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г.ВЛАДИКАВКАЗ)

Джагаева М.С., Рубановская С.Г., Амбалов Р.Б.

ФБГУ ВПО Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), г.Владикавказ

В Российской Федерации введена система оценки эффективности органов местного самоуправления [3], в которой основное внимание уделено показателям, зависящих от деятельности местных властей, характеризующих качество жизни населения, а так же степень внедрения новых методов и принципов управления. Однако, внедренная система показателей не всегда объективно оценивает работу органов местного самоуправления.

Для повышения достоверности оценки деятельности органов местного самоуправления предлагается ввести показатель социально-экономической комфортности муниципального образования.

Социально-экономическая комфортность (СЭК) это интегральный показатель, который зависит как от природных, так и социально-экономических условий, и особенно ярко их влияние проявляется на локальном - муниципальном уровне. Формирование СЭК муниципального образования во многом определяется следующими параметрами: качеством окружающей среды, уровнем благоустройства, состоянием улично-дорожной сети, удельными вложениями в основной капитал (на 1 жителя), объемами незавершенного строительства, расходами бюджета на муниципальный транспорт, уровнем среднемесячной заработной платы, удовлетворенность населения образованием и общественно значимыми услугами. Таким образом, особенностью формирования СЭК является включение в его состав как объективной, так и субъективной составляющей.

Проведем анализ объективной части интегрального показателя СЭК, к которой отнесем: благоустройство города, состояние улично-дорожной сети, удельные вложениями в основной капитал (на 1 жителя), объемы незавершенного строительства, расходы бюджета на муниципальный транспорт, уровень среднемесячной заработной платы.

Благоустройство – одна из актуальных проблем современного муниципального образования. Оно решает задачи создания благоприятной жизненной среды с обеспечением комфортных условий для всех видов деятельности населения. Благоустройство городов включает ряд мероприятий по улучшению санитарно-гигиенических условий жилой застройки, транспортному и инженерному обслуживанию населения, искусственному освещению городских территорий и оснащению их необходимым оборудованием, оздоровлению городской среды при помощи озеленения, а также средствами санитарной очистки.

Формирование внешнего облика Владикавказа происходило и происходит под влиянием природных условий, особенностей исторического развития. Река Терек остаётся главной осью планировки города. Набережные реки все более благоустраиваются. Спортивные площадки, теннисные корты, кафе и рестораны, смотровые площадки, велосипедные дорожки, места для пеших прогулок создают единый комплекс для отдыха горожан, полезного проведения досуга.

Ведущая целевая функция города – обеспечение населения оптимальными условиями жизнедеятельности, труда, общения, отдыха и тому подобное в рамках возможностей общества.

В 2014 году Владикавказ признан самым зеленым городом в СКФО. По обеспеченности населения зелеными насаждениями, в том числе городским лесопарком, Владикавказ стоит на первой строчке в рейтинге городов СКФО. При норме 16м^2 на жителя зеленых насаждений, во Владикавказе на 1 жителя приходится 73м^2 зелени [1].

Городские и республиканские власти уделяют значительное внимание вопросам благоустройства и озеленения республики и г.Владикавказа. Решением Собрания представителей г.Владикавказа от 20 декабря 2013 г. N 49/93 "Об утверждении Правил благоустройства территории муниципального образования город Владикавказ [2]**.**

Общий объем расходов бюджета муниципального образования г. Владикавказ на улично-дорожную сеть в период 2010-2012 г.г. непрерывно увеличивался и только в 2013-2014 г. произошло снижение показателя почти в 10 раз. При этом доля дорог, не отвечающих нормативным требованиям, в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения в течение этого же периода уменьшалась, но незначительно. Так в 2011 г. объем расходов бюджета муниципального образования на дорожное хозяйство выросло в 5,25 раз по сравнению с 2010 г., но на состоянии дорог это никак не отразилось. Увеличение расходов в 2012 г. на 36% привело к снижению доли дорог, не отвечающих нормативным требованиям, всего на 1%. Стабильное, на 2 % в год, снижение доли дорог, не отвечающих нормативным требованиям, в 2013-2014 г.г. свидетельствует о повышении эффективности вложений в состояние улично-дорожной. Однако, состояние дорог улучшается очень медленно, что свидетельствует не только о недостаточности вложений в их ремонт, но и о ненадлежащем качестве проводимых ремонтных работ.

Значительный рост за исследуемый период продемонстрировал общий объем расходов бюджета муниципального образования на транспорт, при этом за последние годы не осуществлялось расходов бюджета муниципального образования на транспорт в части бюджетных инвестиций на увеличение стоимости основных средств [4].

На Рисунке 1 представлена динамика вложений в основной капитал в расчете на 1 жителя. Как видно из Рисунка 1, за исследуемый период показатель непрерывно рос, в среднем на 1% в год. При этом объем незавершенного в установленные сроки строительства, осуществляемого за счет средств бюджета городского округа непрерывно уменьшалась (Рисунок 1).

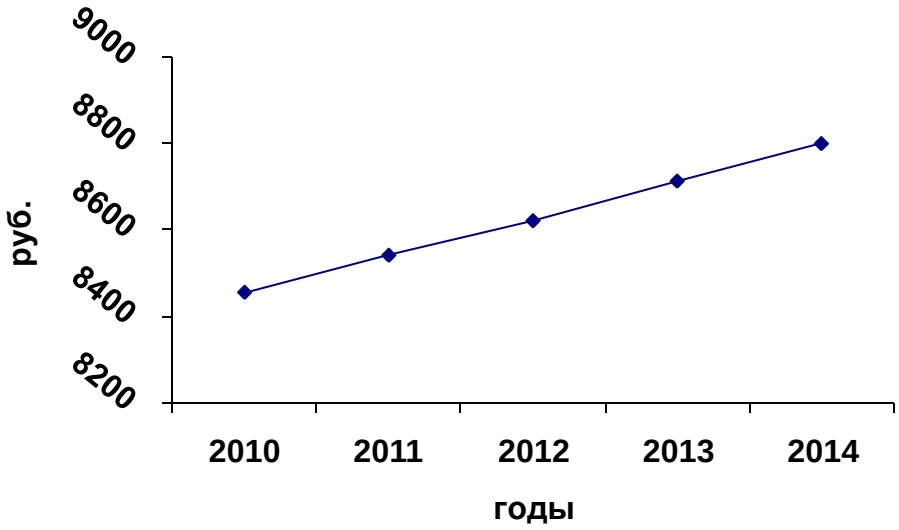


Рис.1. Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя

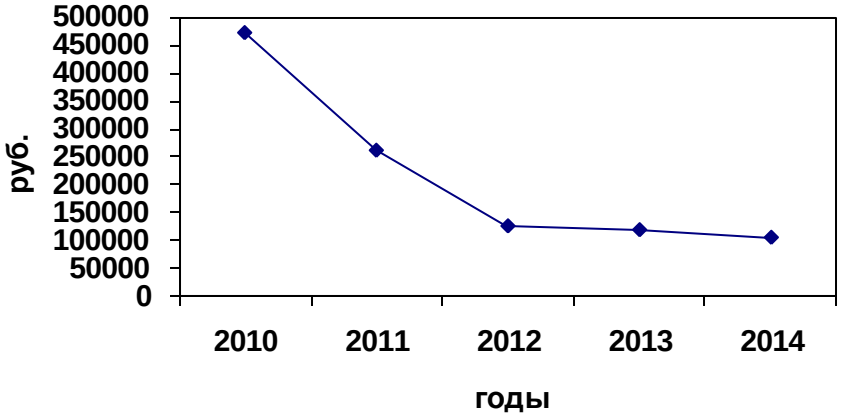


Рис.2. Объем не завершенного в установленные сроки строительства, осуществляемого за счет средств бюджета городского округа (муниципального района)

На Рисунке 3 представлена динамика среднемесячной заработной платы некоторых категорий работников муниципальных учреждений. Как видно из рисунка, на протяжении исследуемого периода происходил непрерывный рост заработной платы, однако средний уровень заработных плат остается довольно низким, в сравнении с общероссийским уровнем [3].

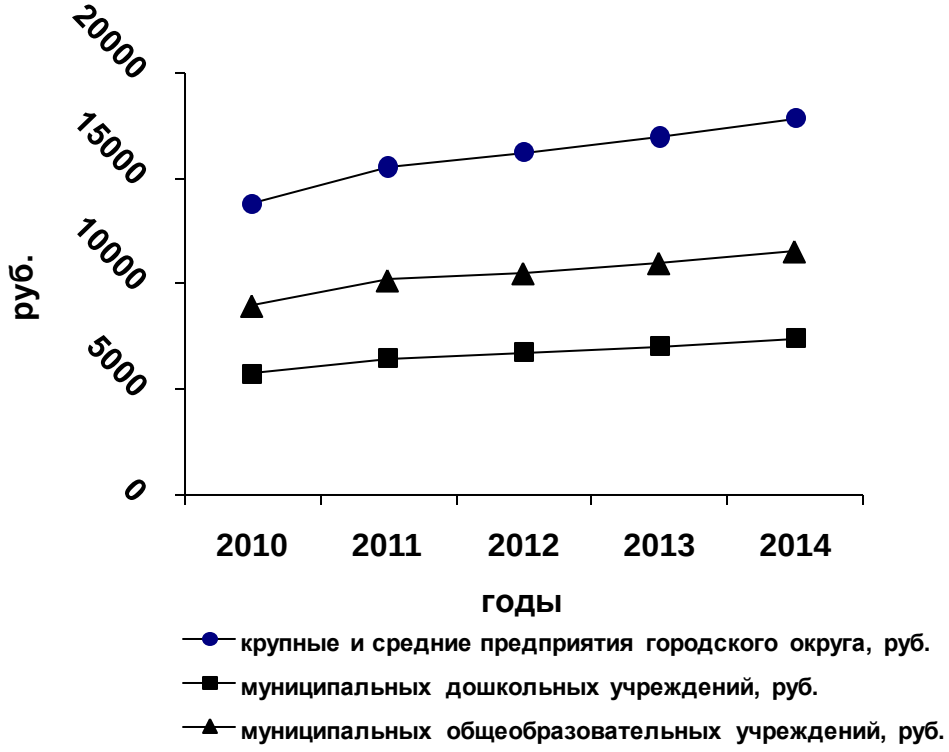


Рис.3. Среднемесячная номинальная заработная плата некоторых категорий работников

Наиболее значимым показателем субъективной части СЭК является удовлетворенность предоставляемыми общественно значимыми услугами. Представленные на Рисунке 4 и Рисунке 5 диаграммы показывают значительный рост удовлетворенности услугами образования, ЖКХ, медицины, деятельностью органов местного

самоуправления. Наиболее низкое удовлетворение жители высказали в адрес услуг ЖКХ, что свидетельствует о несоответствии деятельности данной отрасли потребностям и запросам жителей.

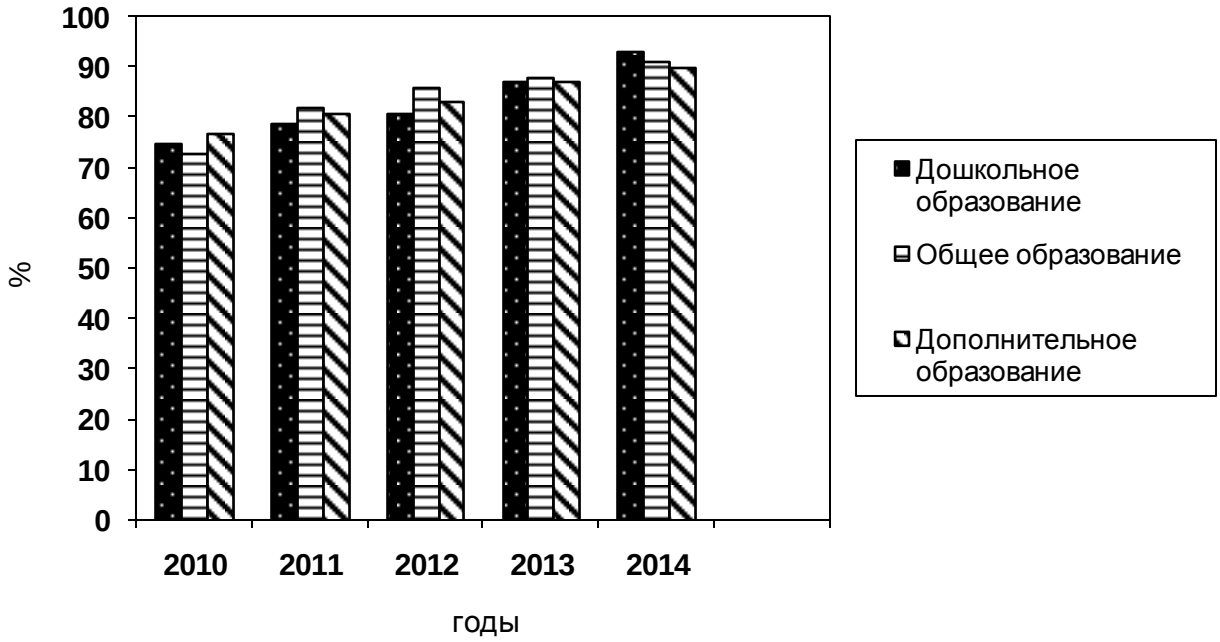


Рис. 4. Удовлетворенность населения качеством образования, % от числа опрошенных

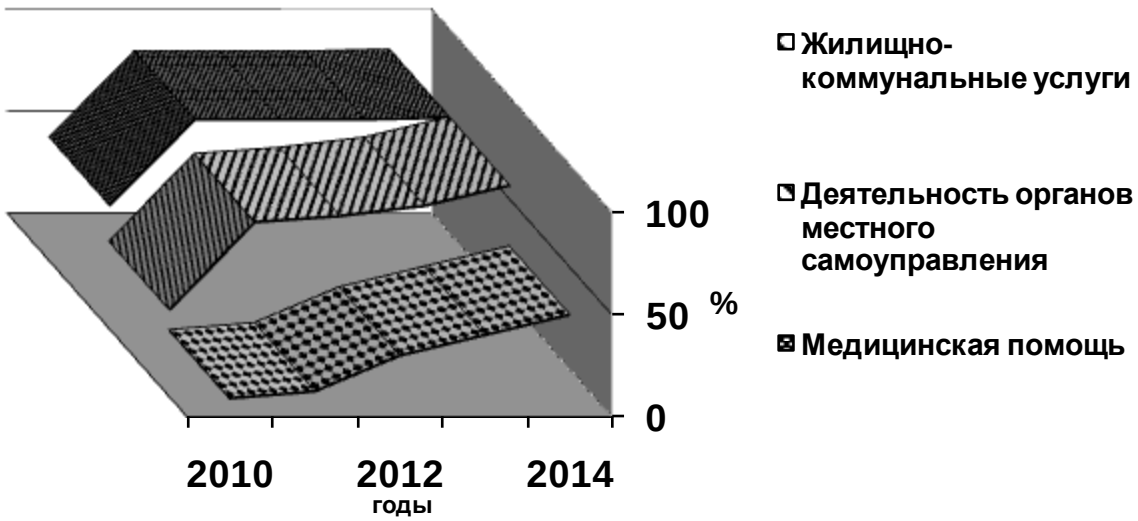


Рис.5. Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами, деятельностью органов местного самоуправления и медицинской помощью

Таким образом, краткий анализ объективных и субъективных параметром СЭК, позволяет сделать вывод о возможности использования этого интегрального показателя для оценки эффективности органов местного самоуправления муниципального образования и повышении ее достоверности. В частности для г.Владикавказа следует, что городские муниципальные власти уделяют значительное внимание вопросам благоустройства и

озеленения г.Владикавказа, кроме этого, жители города демонстрируют значительный рост удовлетворенности услугами образования, ЖКХ, медицины, деятельностью органов местного самоуправления, что свидетельствует о достаточной эффективности деятельности органов местного самоуправления..

Список литературы

1. Владикавказ признан самым зеленым городом в СКФО. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://skfo.ru/news/2014/04/02/Vladikavkaz
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации : федеральный закон РФ от 10.01.2005 №190–ФЗ // Справочная правовая система «Гарант» от 22.03.2006
3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» [Электронный ресурс]. Режим доступа ГАРАНТ.РУ: http://www.garant.ru/ products/ipo/prime/doc/70186210/#ixzz3GiksVDH3
4. Рубановская С.Г., Джагаева М.С., Тегетаева М.Р. Управление собственностью муниципальных предприятий жилищно-коммунальной сферы г. Владикавказа. Сб. статей III Международной научно-практической конференции «Экономика и управление народным хозяйством», Пенза 2013. С. 201-210.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЕКТНОГО РЕШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Дудкина А.С., Петрова А.Т.

ФГАОУ ВПО Сибирский Федеральный Университет Торгово-Экономический Институт, г.Красноярск

Общественное питание, это отрасль народного хозяйства, которая прочно укрепила свои позиции на рынке услуг и продолжает успешно развиваться. На развитие данной отрасли первостепенное влияние оказывают организационно-технологические особенности отрасли, а также социально-экономические факторы, в частности, состояние экономики региона, численность населения и динамика его занятости, структура и уровень доходов и т.д.

Несмотря на развитость информационного рынка, при создании нового предприятия общественного питания перед руководителем возникает ряд сложностей, таких как, выбор региона и местности для создания предприятия, изучение спроса и вкуса потребителей в данной местности, выбор специфики будущего предприятия, изучение имеющихся конкурентов и потенциальных поставщиков необходимой продукции и т.д. [5].

В таких условиях актуальной становится интеграция бухгалтерского учета и менеджмента. Взаимодействие менеджмента (как концепции управления) и учета (как концепции информационной поддержки) создает возможность снижения риска при принятии ошибочных управленческих решений для руководителей, решивших создать новое предприятие.

Финансовый менеджмент представляет собой совокупность двух концепций: организационной и управленческой, каждая из которых является значимой при работе над созданием нового предприятия. В этой статье нами будет рассмотрена организационная концепция и её особенности, особенности управленческой концепции будут рассмотрены в следующей статье.

Целью данной статьи является организация проектного решения организации предприятия общественного питания.

Задачи:

- исследовать действующие предприятия общественного питания (пиццерии) города Красноярска;
- провести анализ места расположения предприятий по районам и их показатели прибыльности;
- обобщить полученные данные и сделать вывод.

Предметом исследований является финансовый менеджмент предприятий общественного питания.

Финансовый менеджмент – это понятие, которое включает в себя большое количество граней, что позволяет разным авторам выдвигать свои определения.

Например, в научной статье «Типология финансового менеджмента», авторы Е.П. Аксенов, И.В. Рощина утверждают, что финансовый менеджмент представляет собой науку о наиболее общих законах и закономерностях, принципах и правилах, категориях и терминах эффективного управления отношениями, связанными с формированием, распределением, использованием денежных средств государством, муниципалитетами, хозяйствующими субъектами, направленными на достижение поставленных целей, решение определенных задач социально-экономического развития на конкретных исторических этапах [1].

В научной статье «Основные понятия и сущность финансового менеджмента», автор И.Я. Лукасевич, доктор экономических наук, профессор, описывает финансовый менеджмент, как управление финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта, направленное на реализацию его стратегических и текущих целей [3].

На наш взгляд в представленных выше статьях понятие финансового менеджмента раскрыто не полностью. В статье авторов Е.П. Аксенова и И.В. Рощиной финансовый менеджмент представляется лишь как наука, что мы считаем абсолютно верным, а в статье И.Я. Лукасевича финансовый менеджмент отражен как процесс управления, что также является верным на наш взгляд. В определениях обеих статей отражены цели финансового менеджмента, которые несут одинаковый смысл и он является верным.

Таким образом, мы можем получить более полное определение финансового менеджмента, соединив определения, указанные выше. Финансовый менеджмент – это объединение науки и процесса управления, основанных на общих законах и закономерностях, комбинации управленческих решений, непосредственно связанных с финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью субъекта, с целью достижения намеченных планов и определения дальнейшего пути развития.

Объекты исследования данной работы можно подразделить на три большие группы: общеэкономические, прогнозно-аналитические и специальные. К первой группе относятся кредитование, ссудо-заемные операции, система кассовых и расчетных операций, система страхования, система расчетов, система финансовых санкций, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, система амортизационных отчислений, система налогообложения и др. Общая логика подобных методов, их основные параметры, возможность или обязательность исполнения задаются централизованно в рамках системы государственного управления экономикой, а вариабельность в их применении достаточно ограниченна. Во вторую группу входят финансовое планирование, налоговое планирование, методы прогнозирования, факторный анализ, моделирование и др. Большинство из этих методов импровизационные по своей природе. Промежуточное положение между этими двумя группами по степени централизованной регулируемости и обязательности применения занимают специальные методы управления финансами, многие из которых еще только начинают получать распространение в России; это дивидендная политика, финансовая аренда, факторинговые операции, франчайзинг, фьючерсы и т.п. В основе многих из этих методов лежат производные финансовые инструменты.

Тема организации проектного решения для предприятий общественного питания в научных экономических статьях встречается не часто, но все же некоторые специалисты уделяют свое внимание данному аспекту.

Так, например, в статье Котельниковой А. В. «Оптимальный выбор расположения предприятия общественного питания» рассматривается математическое обоснование выбора месторасположения предприятия общественного питания на примере Октябрьского района города Уфы, с целью размещения там кафе [2]. Автор статьи проводит исследования, придерживаясь определенного алгоритма “…операции, необходимые для реализации модели:

1 Выбор района для исследования.

2Поиск мест возможного размещения нового предприятия общественного питания.

3 Поиск в исследуемом районе предприятий-клиентов.

4 Поиск в исследуемом районе предприятий-конкурентов.

5 Измерение расстояний между исследуемыми предприятиями.

6 Расчет оптимального расположения….’’

В заключение статьи автор делает вывод о наиболее оптимальном месторасположении предполагаемого кафе и о достоинствах используемой методики расчетов.

В статье «Анализ дислокации сети предприятий общественного питания по городу Владивостоку» Т. П. Тубол, Т. П. Ковтун, проводится анализ состояния размещения сети предприятий общественного питания г. Владивостока на основе соотношения различных типов предприятий в указанном населенном пункте; на основе расчета требуемого количества посадочных мест в них; на выявлении отклонений от нормы по количеству посадочных мест на предприятиях в зависимости от численности населения города [6]. Исходными данными в статье являются данные о предприятиях общественного питания, зарегистрированных в управлении потребительского рынка администрации города Владивостока. В заключение статьи авторами сделан вывод "…в центральных районах города наблюдается превышение фактического числа посадочных мест над нормативным (наибольшее отклонение отмечено в спальных районах города); во всех исследуемых районах города отмечено чрезвычайно низкое количество посадочных мест в таких предприятиях, как столовые…".

Анализируя представленные выше статьи необходимо отметить, что методы исследований, представленные в них, не позволяют сделать объективные выводы об оптимальном местоположении пиццерии для города Красноярска. Так, например, в статье А. В. Котельниковой, автор делает вывод о наиболее оптимальном районе для создания предприятия общественного питания, отталкиваясь только лишь от математических данных, что на наш взгляд не может быть приемлемым для города Красноярска, так как не позволит получить полный объем информации, необходимой для создания нового предприятия.

В статье Т.П. Тубол и Т.П. Ковтун авторы проводят анализ отталкиваясь от требуемого числа посадочных мест в различных предприятиях общественного питания города Владивостока и от фактического числа посадочных мест. На наш взгляд подобный анализ позволяет сделать вывод о том, достаточное ли количество предприятий данного профиля располагается в городе. При этом использование такого анализа для города Красноярска так же не позволит получить полный объем информации, необходимый для создания нового предприятия.

Мы считаем, что необходимо проводить анализ для муниципального образования отталкиваясь от таких данных, как: количество предприятий общественного питания в городе; число посадочных мест в предприятиях общественного питания; расположение предприятий общественного питания вблизи учебных заведений, молодежных центров досуга и отдыха, бизнес центров[4].

Для расчета обобщающей оценки обеспеченности жителей города предприятиями общественного питания можно рассчитать комплексный показатель, учитывающий количество объектов общественного питания и число посадочных мест в них, в расчете на 10 тыс. человек. Расчет проводится с помощью приема "средней арифметической простой", включающего в себя, перечисленные ниже показатели с одинаковым весовым значением, по следующей формуле:

$$КООПОП = \frac{ОСЗ+СУЗ+РКБ+ М_{ОСЗ}+ М_{СУЗ}+ М_{РКБ}}{6}$$

Обозначением показателей в формуле является аббревиатура первых букв их названий, представленных в Табл.1.

С целью проведения сравнительного анализа были выбраны города с численностью населения более 1млн.человек, с развитой сетью общественного питания. Основой анализа является город Красноярск, данные которого мы и сравниваем с другими данными. Нами был выбран город Екатеринбург, численность жителей которого превышает 3 млн.человек, поскольку он находится в центральной части Евразии, является административным центром Свердловской области, главным административным, культурным, научно-образовательным центром Уральского региона, с развитой сетью предприятий общественного питания, и занимает промежуточное географическое положение между исследуемым нами городом Красноярском и Москвой, столицей России.

Еще одним городом, выбранным нами для анализа, является город Казань, который располагается в 820 км к востоку от Москвы, имеет численность населения практически равную численности населения города Красноярска. Этот город является крупным портом на левом берегу реки Волги, одним из крупнейших экономических, политических, научных, образовательных, культурных и спортивных центров России, с развитой сетью общественного питания.

Исходные данные для проведения анализа оптимального расположения предприятия общественного питания были получены в Федеральной Службе Государственной Статистики [7, 8, 9].

Таблица 1

Показатели, характеризующие состояние экономики общественного питания, за 2012 год

Показатели	Условные обозначения	Ед.измерения	Красноярск		Екатеринбург		Казань		Отклонения на 10 тыс.чел от Екатеринбурга	Отклонения на 10 тыс.чел от Казани
			сумма	на 10 тыс.чел	сумма	на 10 тыс.чел	сумма	на 10 тыс.чел		
Количество объектов общественного питания	-	единица	1066	10	1579	5	1334	12	5	-2
- общедоступные столовые, закусочные	ОСЗ	единица	208	2	250	1	298	3	1	-1
- столовые учебных заведений, организаций, промышленных предприятий	СУЗ	единица	318	3	666	2	350	3	1	0
- рестораны, кафе, бары	РКБ	единица	540	5	663	2	686	6	3	-1
Число мест в объектах общественного питания	-	место	69656	683	132609	366	92025	792	317	-109
- общедоступные столовые, закусочные	$М_{ОСЗ}$	место	8006	78	16750	46	11411	98	32	-20
- столовые учебных заведений, организаций, промышленных предприятий	$М_{СУЗ}$	место	29250	287	64053	177	38437	331	110	-44
- рестораны, кафе, бары	$М_{РКБ}$	место	32400	318	51806	143	42177	363	175	-45
Численность города	-	чел	1017226		3618384		1161308		-	-

Комплексная оценка обеспеченности предприятиями общественного питания	КООПОП	-	-	115,5	-	61,8	-	134	53,7	-18,5

Сравнительный анализ Красноярска и Екатеринбурга показывает, что количество объектов общественного питания между ними имеет соотношение 1:1,5 соответственно, а в расчете на 10 тыс. человек отклонение имеет положительное значение в пользу нашего города, что говорит о большей удовлетворенности жителей наличием ПОП. Идентичную ситуацию отражает показатель числа мест в объектах общественного питания. Однако необходимо отметить, что численность жителей города Красноярска меньше почти в 3,5 раза, что и позволяет нам достигать лучшего значения показателей.

Иную ситуацию позволяет проследить сравнительный анализ показателей между городом Красноярском и Казанью, численность населения, которых практически равна. Данные анализа показывают, что количество объектов общественного питания города Казани больше в 1,3 раза и в расчете на 10 тыс. человек отклонение этого показателя для нашего города, подтверждает эту ситуацию, имея отрицательное значение. Число мест в объектах общественного питания как по сумме, так и в расчете на 10 тыс.человек подтверждает выше сказанное.

Более наглядно проследить количественное соотношение предприятий общественного питания и числа мест в них между представленными городами, позволяет такой показатель, как «комплексная оценка обеспеченности предприятиями общественного питания». Данные этого показателя позволяют сделать вывод о том, что именно в Казани в наиболее оптимальном соотношении находятся количество предприятий общественного питания и численность жителей города. В Екатеринбурге по этим показателям складывается самая неудовлетворительная ситуация, таким образом, город Красноярск занимает промежуточное место между ними.

В состоянии ли количество предприятий общественного питания города Красноярска удовлетворить требования жителей?

На наш взгляд, ответ на этот вопрос, нет. Например, в Табл.1, данные строки «рестораны, кафе, бары» показывают, что в Красноярске на 10 тыс. человек приходится лишь 5 подобных заведений и количество посадочных мест в них равное 318, не спасает положение. Это касается всех пунктов, представленных в Табл.1.

Ведь каждый из нас неоднократно мог быть свидетелем ситуации, когда вечером в предприятиях общественного питания города Красноярска, таких как рестораны, кафе или бары просто нет свободных мест, и не все желающие могут посетить любимые заведения.

И это позволяет нам говорить о том, что в городе Красноярске сохраняется перспектива для создания новых предприятий общественного питания.

Одним из перспективных секторов развития сети общественного питания в России и в частности в городе Красноярске является сеть пиццерий. Пиццу ценят и любят практически во всем мире. Пиццерии – это особые и неповторимые заведения, которые несут в себе итальянскую культуру и кулинарные изыски и традиции, ведь пицца, как блюдо зародилось именно в Италии. Для нас она является аналогом всеми любимых пирогов, выпеченных в русской печке, однако несет в себе отличия от традиционных русских пирогов, так как является открытой лепешкой, зачастую с очень экзотическими начинками, но это не мешает жителям нашей страны любить и ценить этот продукт.

Современные пиццерии России предлагают посетителям помимо пицц попробовать и другие блюда изысканной итальянской кухни. Сегодня это заведения различного уровня, рассчитанные на людей с разным достатком.

Нами было проведено исследование о количестве пиццерий в городе Красноярске на базе справочного сервиса 2ГИС. В настоящее время в городе существует 17 сетей пиццерий, самыми крупными из них являются такие, как Перцы, Милано, Субито, Калифорния и т.д.

Наибольшее количество пиццерий в городе располагается в таких районах, как Центральный, Советский, Свердловский, Октябрьский и Железнодорожный. Данная дислокация пиццерий объясняется тем, что здесь располагается наибольшее количество учебных заведений, молодежных центров досуга и отдыха и бизнес центров. А именно молодые люди в возрасте до 35 лет являются самыми активными потребителями пиццы – продукта, который уже завоевал симпатии жителей нашей страны и продолжает свое успешное развитие.

Потенциальным районом для создания новой пиццерии может быть один из представленных выше районов, но так же могут быть рассмотрены и другие районы такие, как Кировский, Северный, Солнечный и т.д., ведь и в этих районах существуют места большого скопления молодых людей.

Обоснование проектного решения организации предприятия общественного питания будет проведено в дальнейших исследованиях.

Список литературы

1. Аксенов Е.П., Рощина И.В. Типология финансового менеджмента // Вестник Томского государственного университета. Экономика – 2010, № 2.
2. Котельникова А.В. оптимальный выбор расположения предприятия общественного питания // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена – 2009, № 115.
3. Лукасевич И.Я. Основные понятия и сущность финансового менеджмента // Элитариум – 2008.
4. Петрова А.Т.,Живаева Т.В. Методы контролинга управления товарными запасами // Вестник ВСГУТУ. 2012. № 4 (39). С. 152-158.
5. Петрова А.Т., Рустамова И.Т. Формирование современной системы управления нематериальными активами предприятия сферы услуг // Вестник алтайской науки. 2013. № 3. С. 175-180.
6. Тубол Т.П., Ковтун Т.П. Анализ дислокации сети предприятий общественного питания по городу Владивостоку // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление – 2009, № 4.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю // www.krasstat.gks.ru
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан // www.tatstat.gks.ru
9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области // www.sverdl.gks.ru

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО ПРОЗВОДСТВА

Аленченкова А.В.

Курский государственный университет, г.Курск

В современной экономике государства сельское хозяйство играет ведущую роль, поскольку позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны. Так, формирование конкурентоспособного агропромышленного производства зависит от многих факторов: природно-экономического и технологического характера, организации и стимулирования труда. И все же есть фактор, которому в их совокупности принадлежит ведущая роль – человеческий капитал, так же как и все остальные факторы, он должен соответствовать требованиям конкуренции.

Сегодня человеческий капитал является источником жизненной силы и развития любого предприятия и общества в целом. Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы, является определяющим фактором повышения конкурентоспособности предприятий и экономического роста.

При этом зачастую сельскохозяйственные предприятия сталкиваются с проблемой низкого качества и уровня развития человеческого капитала в аграрном производстве. Что в свою очередь обусловлено особенностями данной отрасли и ключевыми факторами, к которым можно отнести:

- неблагоприятную демографическую ситуацию и структуру населения сельской местности, обусловленную деградацией сельского населения [2];

- рост уровня безработицы и бедности сельского населения при одновременном повышении требований к качественным параметрам человеческого капитала;

- снижение качества жизни сельского населения, катастрофическое сокращение количества учреждений социальной инфраструктуры и снижение доступности для сельского населения основных социальных услуг – здравоохранения и образования, в связи с чем формирование и развитие человеческого капитала проходит в условиях ограниченных возможностей [1];

- разрушение эволюционно сложившейся системы сельского расселения;

- отсутствие благоприятных условий и стимулов для развития человеческого капитала;

- низкий уровень развития сельских территорий;

- недостаточную мотивационную заинтересованность предприятий аграрного комплекса в развитии человеческого капитала и, соответственно, низкие инвестиционные вложения и т.п.

Все это ведет к спаду трудовой активности сельского населения, росту социального иждивенчества, крайне низкой степени заинтересованности, а зачастую и отторжению проводимых правительством реформ в АПК.

Несмотря на ряд имеющихся проблем в отрасли сельского хозяйства сегодня в России ведутся работы по насыщению отрасли необходимыми кадрами. Крупные агрофирмы готовят кадры для себя сами. Менее крупным может помочь государство, координируя образовательные заказы[3].

В настоящее время по70 специальностям готовятся кадры в 67 высших сельскохозяйственных учебных заведениях и в 245 средних. Кроме того, в 1150 профессионально-технических училищах проходят подготовку трактористы, машинисты, комбайнеры, мелиораторы, животноводы, юноши и девушки обучаются другим сельским профессиям [5].

Необходимо восстановить разрушенные связи образовательных

учреждений аграрного профиля с сельхозпредприятиями и утраченную за годы реформ систему профориентации. Минсельхозу России необходимо наладить мониторинг кадровой ситуации в отрасли. Кроме того, государство могло бы создать нужные образовательные учреждения. Вузов, готовящих профессионалов в сфере хранения и переработки зерна, в России всего два. Спрос на таких специалистов всегда очень высок.

Таким образом, на современном этапе значительно возрос интерес к человеку, как к главному фактору производства, фактору доходов, повышения производительности труда, как к ценному ресурсу. Управление человеческим капиталом охватывает все управленческие решения, которые воздействуют на взаимоотношения между предприятием аграрного сектора и ее работниками.

Главный потенциал любого сельскохозяйственного предприятия заключен в кадрах. Человеческие возможности – главное и определяющее в достижении поставленных целей независимо от формы собственности. Без нужных квалифицированных работников ни одна организация не сможет достичь целей и выжить в конкурентной борьбе. Успех подбора работников гарантирует организации возможности удовлетворения своих потребностей в людских ресурсах.

Развитие человеческого капитала в современных условиях позволит существенно повысить конкурентоспособность предприятий аграрного сектора. Преимущества имеют, как правило, те фирмы, которые уделяют большое внимание образованию, повышению квалификации и здоровью своего персонала. Мировой опыт показывает, что образование, наука и основанные на них инновационные технологии всегда являлись ключом ко всем экономическим успехам предприятий, росту их эффективности и конкурентоспособности. Поэтому актуальность проблемы заключается в том, чтобы на основе исследования тенденций в развитии человеческого капитала в современной экономике, определить наиболее эффективные пути его влияния на повышение конкурентоспособности предприятий. Это особенно важно в условиях не только членства России в ВТО, но и в условиях санкций.

Обладая многообразием элементов человеческий капитал выполняет многочисленные функции, является на практике условием повышения эффективности и конкурентоспособности экономики, базой интеллектуального развития, воспроизводства населения и источником доходов. Методологическое значение категории человеческого капитала видится и в том, что она позволяет углубить понимание содержания всей совокупности экономических, социальных и институциональных отношений современного общества, которые возникают по поводу человеческого фактора, характера отношений конкуренции и сотрудничества, социальных и рыночных целей экономики, дает возможность более полно формулировать требования к образованию и воспитанию, образу жизни, кадровой политике, формам и методам мотивирования людей.

Таким образом, человеческий капитал агропромышленного комплекса, представляет собой тот неограниченный ресурс, рациональное распоряжение и эффективное управление которым в долгосрочной перспективе могут сформировать новейшее конкурентное преимущество аграрной отрасли России и вывести ее на новый уровень развития, обеспечив конкурентоспособность на мировых рынках сельхозпродукции[4].

Повышение качества человеческого капитала способствует более быстрому освоению новых видов технологий, новых товаров и услуг, что в свою очередь позволяет формировать конкурентоспособное производство, повышать рентабельность предприятий и доходы работников, собственников капитала. Также способствует пополнению бюджетов всех уровней, росту национального дохода, расширению интеллектуального потенциала общества.

Кроме того, человеческий капитал предприятия определяет возможность эффективного использования факторов производства, влияя, таким образом, на конкурентоспособность и цену предприятия, что подтверждается многочисленными примерами значительного превышения рыночной цены предприятия над его балансовой стоимостью.

Список литературы

1. Баландин Д.А. Реализация социально-экономической политики в отношении сельских территорий // Российское предпринимательство.–2012. -№ 15.
2. Баландин Д.А. Социальная и демографическая ситуация в сельских поселениях // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2012.
3. Миков К.А. Организационно-экономические предпосылки развития АПК на муниципальном уровне // Российское предпринимательство. – 2012. - № 10.
4. Пискунов А.И. Роль человеческого капитала в повышении конкурентоспособности предприятий АПК // «Креативная экономика». - 2012. - № 12 (72).
5. Порошин К.В. Проблемы мотивации труда в сельском хозяйстве. - ОмГАУ им. П.А. Столыпина. – Омск.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РАЗЛИЧНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКАХ

Юмакаева Р.И.

Башкирский государственный университет, г.Уфа

Экономическое поведение как социально-экономический феномен является предметом для изучения разных направлений науки, в первую очередь это экономика, социология и психология [4, с. 41].

На сегодняшней день с переходом к рыночным отношениям проблемы экономического поведения хозяйствующих субъектов, стали ключевыми вопросами экономической науки, которые не имеют однозначного решения.

Основным направлением институционализации рыночного поведения хозяйствующих субъектов является целенаправленное формирование экономической культуры. Простые и сложные элементы хозяйственной жизни включают в систему рыночных связей и отношений через конкретные действия людей, которые приводят рыночные элементы в активное состояние, преследуя собственные интересы, часто противоположные по мотивам и содержанию.

Таким образом, в основе социального поведения экономического типа лежит система норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики разных рыночных элементов. Они обязательны для всех легально действующих субъектов экономического поведения. Такие нормы и правила утверждены юридически на государственном уровне, в соглашениях между людьми, в традициях и стереотипах обыденной жизни, а также в функциональной программе самих рыночных элементов [3].

Также необходимо отметить, что в разных странах, и у различных народов предпосылки экономического поведения населения должным образом отличаются друг от друга.

Рассмотрим характеристики экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных национальных экономиках.

В США и Великобритание анализ структуры финансирования хозяйства приводит к выводу о том, что розничных инвесторов, воспитанных в англо-саксонской традиции, отличает более отчетливая приверженность риску, больший экономический индивидуализм, меньшая подконтрольность государству и крупным компаниям. Индивид обязан предпринимать все лучшие усилия для выполнения своих ежедневных, в том числе профессиональных, обязанностей, и в этой связи зарабатывание денег в рамках, установленных законом, деятельность, ориентированная на получение прибыли, «является результатом и выражением его добродетели и умения в выполнении призвания», становится основой той протестансткой этики, которая выражена фразой Бенджамина Франклина – «время есть деньги» [1, с 111].

К особенностям японской модели экономического поведения населения относят: стремление к иерархичности, традиция верности лицам, стоящим на более высокой ступени власти (в государстве или бизнесе); ограниченная трудовая мобильность; готовность быть опекаемым; предпочтение исполнительным руководством компаний интересов персонала - интересам акционеров, что контрастирует с подходом, принятым в англо-саксонской модели; выраженный коллективизм, подчинение более общественному, чем индивидуальному; осознание особого цивилизационного значения и миссии Японии в мире, высокая норма сбережений населения и практицизм как черта японского характера[1, с.113].

Несмотря на различия религиозных традиций, модели экономического поведения населения Японии и Германии весьма схожи. Это во-первых практицизм, приверженность иерархичности, трудовая мобильность, стремление к социальной защищенности, приверженность риску. Во-вторых предпочтение исполнительным руководством компаний интересов персонала – интересам акционеров, ориентация менеджмента компаний на рост курсовой стоимости акций на рынке, на высокие дивиденды.

В мусульманских странах экономическое поведение формируется и регулируется рядом базовых представлений и предписаний, отраженных в Коране и разъясненных в Сунне. В первую очередь, это представление о том, что собственником всего в этом мире является Бог, и он имеет право предписывать, как вести себя человеку. Экономический смысл закята состоит в том, что каждый мусульманин вынужден вникать в значение и смысл финансово-экономической системы, одновременно стараясь избегать чрезмерной концентрации на капитале. Ему внушается, что финансы должны приобретаться дозволенным, честным путем. В то же время ответ мусульманин будет держать не перед обществом или государством, а перед Богом [4].

Очень значимым моментом в экономическом поведении русского народа является трудовая культура, трудовое поведение. Необходимо отметить, что население России в среднем может принимать только низкие уровни риска, в существенной мере надеется на государство в решение своих проблем, ослаблена частная инициатива. Экономическая самостоятельность и свобода являются меньшей ценностью, чем стабильность, хотя бы и на более низком уровне потребления.

Таким образом, в России:

- крайне незначительные шансы существует на то, что структура финансового сектора близка к англо-саксонской;

- скорее рынок ценных бумаг в России будет существовать, прежде всего как долговой рынок, на котором операции с акциями будут иметь подчиненное значение;

- неожиданное влияние могут оказать традиционные ценности, например, лежащие в рамках исламских финансов, учитывая растущую долю мусульманского населения России.

Исходя из вышеизложенного следует, что ключевую роль играет государство: либо оно создает стимулы, либо ввиду отсутствия адекватных методов регулирования, тормозит процесс вызревания эффективного собственника [1, с.119].

Таким образом, можно сделать выводы о том, что адекватность и зрелость экономическое поведения хозяйствующих субъектов зависят от экономической политики проводимой органами государственного управления.

Список литературы

1. Биглова Г.Ф. Воспроизводство отношений собственности в процессе их эволюции. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2012.

2. Беккин 2009 – Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Автореферат дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2009.
3. 3.Каримов А.Г. Концептуальные подходы к исследованию экономического поведения «Работающих бедных» как социально-экономического феномена//Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11 (часть 8). – стр. 171-175.
4. Кошеварова Э. Р. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов: антология подходов.//Проблемы современной экономики, № 3 (27), 2008.

СЕКЦИЯ №3.
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Такушинова М.М.

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Система страхования вкладов в настоящее время является основным элементом, обеспечивающим устойчивость финансовой системы. Негативный опыт Великой Депрессии в США и кризис 98-го года в России наглядно показали, насколько весомы могут быть финансовые потрясения в отсутствие действенного механизма страхования. Необходимо стремиться, чтобы система страхования вкладов в стране была сбалансированной, конкурентоспособной и направлена на поддержание доверия вкладчиков. В этом направлении были предприняты меры в октябре 2008г., когда в разгар финансового кризиса, увеличился максимальный размер страхового возмещения по вкладам с 400000 рублей до 700000 руб. Это позволило не допустить массового оттока средств с депозитов, и согласно отчётам ЦБ уже в ноябре 2008г. отток вкладов из банков прекратился, а в декабре, банки смогли дополнительно привлечь около 400 млрд. руб. вкладов населения.

Тем не менее, уровень защиты вкладов в России по-прежнему не соответствует европейским и мировым стандартам. Когда в 2008 г. Правительство вносило в Госдуму закон о повышении уровня возмещений по вкладам до 700 тыс. руб., в качестве ориентира указывался европейский уровень гарантий – 20тыс. евро.

Однако в настоящее время директива ЕС установила единый страховой лимит – 100тыс. евро, а в США размер страхового возмещения составляет 250 тыс. долл. Россия заметно отстает по уровню страхового возмещения по сравнению в ведущими странами мира. Если взять показатель ВВП на душу населения в России и США, то у нас он примерно в 5 раз ниже, чем в Америке. Было бы логично хотя бы следовать такой же пропорции и установить уровень гарантированного возмещения в России в 5 раз ниже, чем в США, то есть 50 тысяч долларов, или в переводе на российскую валюту около 1,5 млн. руб. Такие же пропорции с Европой. Но по факту размер выплат в России ограничен суммой в 700тыс. руб., что недостаточно.

В результате применения на практике системы страхования вкладов обозначилось несовершенство принципа полного возмещения по вкладам. В результате в октябре 2012 г. Правительством РФ было вынесено решение: размер страхового возмещения, выплачиваемого государством вкладчикам банков, лишившихся лицензии, будет увеличен с 700 тыс. руб. до 1 млн. руб. Для недопущения перетока вкладов в банки с рискованной политикой увеличение будет компенсировано рядом ограничений для вкладчиков по выплатам. Эти ограничения в настоящий момент находятся на этапе разработки.

Однако увеличение страхового возмещения возможно лишь в случае выполнения определенных критериев, направленных на частичную компенсацию рисков. В качестве такового банки предлагают использовать повышенную страховку только на основную сумму вклада, без учета процентов. Другое предложение – полностью страховать не всю сумму вклада с процентами, а лишь часть того и другого - например, около90-95%, чтобы вкладчик рисковал не только процентами, но и основной частью вклада.

Определить какая часть вклада не будет подлежать страхованию, должны профильные ведомства: Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Банк России и Минфин РФ.

Крупные банки, и в частности Сбербанк, не находят целесообразным повышение страховой выплаты, поскольку все выгоды от этого получат банки, завышающие ставки по вкладам. При этом риски системы будут компенсированы за счет отчислений в фонд страхования вкладов от крупных финансовых учреждений, чьи ставки по вкладам ниже, а риск банкротства мизерный. Однако меры по неполной компенсации смогут сгладить ситуацию.

Мы считаем, что физические и юридические лица должны выбирать банк, основываясь не только на размере ставки, но и исходя из его надежности. Действительно, страхование государством больших сумм вне зависимости от надежности банка приведет к перетоку вкладчиков в банки с более высокорисковой финансовой политикой, которая предлагает большую доходность по вкладам, но не всегда может ее обеспечить. Учитывая это, мера по неполной компенсации вкладов вполне рациональна, поскольку вкладчик рискует и частью своих денег в рамках установленного лимита, что приводит к оптимальному подходу при выборе банка.

С другой стороны, повышение уровня страхового возмещения по вкладам является положительной тенденцией, поскольку это указывает гражданам, что банковская система стала более надежна. К тому же с тех пор, когда был установлен размер страхового возмещения по вкладам в размере 700 тыс. руб., деньги в результате действия инфляции обесценились, и увеличение размера возмещения до1 млн. руб. выглядит вполне логично.

Мы считаем, что повышение суммы страхового возмещения является одним из перспективных направлений развития системы страхования вкладов. Анализ показал, экономика развивается, повышается жизненный уровень населения, увеличивается сберегательная активность, соответственно, и сумма страхового возмещения должна расти.

Существующая модель системы страхования вкладов в России содействует росту доли вкладов в банках, реализующих высокорисковую политику и предлагающих процентные ставки выше рыночных. В результате складывается ситуация, когда банки различными активными рекламными компаниями привлекают клиентов, обещая высокие ставки, поскольку эффективные механизмы, стимулирующие вкладчиков к выбору более надежного банка, отсутствуют, а контроль со стороны ЦБ за такими банками является недостаточным. [1]

В связи с чем, представляется целесообразным переход к системе частичного страхового возмещения по крупным вкладам, как это было до осени 2008 г., а также применение механизма, ограничивающего рост процентных ставок.

Мы предлагаем увеличить сумму страхового возмещения по вкладам граждан до 1,5 млн. руб. и гарантировать гражданам её возврат в полном объёме при размещения этих средств в банках РФ при условии, что ставки по таким вкладам не будет превышать ставку рефинансирования ЦБ плюс пять процентных пунктов по вкладам в рублях и ставку ЛИБОР плюс пять процентных пунктов по вкладам в иностранной валюте. В противном случае лишь частичное возмещение вклада. Мы считаем, что это значительно повысит уровень доверия вкладчиков к отечественным банкам, а банкиров в свою очередь будет стимулировать устанавливать ставки по вкладам, ориентируясь на ставку рефинансирования ЦБ, исключив спекулятивные моменты. Такой механизм, на наш взгляд, будет способствовать во-первых, укреплению доверия вкладчиков к российской банковской системе, а дополнительный приток средств граждан в банки позволит им увеличить объемы кредитования реального сектора экономики. Во-вторых, ограничение процентной ставки, как условие выплаты частичного страхового возмещения, позволит снизить долю вкладов в кредитных организациях, проводящих рискованную политику и предлагающих необоснованно высокие ставки по депозитам. Таким образом, банки, проводящие взвешенную политику, получают преимущество, и банковская система в целом становится более финансово устойчивой и стабильной.

Кроме того, мы считаем целесообразным совершенствование механизма страхования средств индивидуальных предпринимателей, а затем создание системы страхования всех юридических лиц. При этом реализация такой задачи никаких вопросов не порождает, она не влечет за собой большой финансовой нагрузки на фонд страхования вкладов. Соответственно, банки могут не создавать дополнительных резервов для повышения объема страховых взносов. Поскольку объем средств индивидуальных предпринимателей в банках на начало 2012 г. составлял 144,0 млрд. руб., а привлеченных средств физических лиц 11,8 трлн. руб. Эти данные свидетельствуют о том, что предприниматели не в полном объеме размещают свои средства в банках, опасаясь

их возможного банкротства, а предпочитают работать в «теневом» секторе. Мы считаем, что если их счета в банках будут застрахованы в полном объеме, то у них появится больше стимулов вывести свой бизнес из тени.[2]

Сумма страхового возмещения для счетов юридических лиц, на наш взгляд, должна быть равной лимиту, установленному для физических лиц. Мировая практика пошла по пути распространения равных гарантий на все счета – как физических, так и юридических лиц. В США при создании системы страхования депозитов ввели равную для всех категорий клиентов сумму страхового возмещения. Однако, 700000 руб. для крупной организации – это ничтожная сумма, поэтому с вовлечением в систему страхования вкладов юридических лиц этот лимит целесообразно повышать. Очевидно, что система страхования дает банкам большой стимул для развития в годы подъема и возможность выжить в период кризиса.

Список литературы

1. Кузьменко В.В., ЗаемаЛ.М. Современный факторинг в системе кредитных отношений:монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Северо-Кавказский гос. технический ун-т". Ставрополь, 2011.
2. Рубежной А.А., Грищенко Д.А. Направления повышения эффективности государственно-частного взаимодействия на региональном уровне. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 6 (66). С. 21.

КОНТУРНАЯ КОНСТРУКЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РОСТА КОМПАНИЙ

Романенко О.А.

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

Развитие рыночных отношений в России требует сегодня эффективного управления финансовыми ресурсами, капиталом. Опыт функционирования хозяйствующих субъектов свидетельствует об острой необходимости совершенствования механизма управления финансами в различных его аспектах. Несмотря на известный опыт работы российских компаний, весьма актуальными остаются вопросы методологии и методики функционирования финансового механизма, структуры финансовых источников, капитала, а также финансовых инструментов и условий развития коммерческих организаций. Особую роль в финансовом менеджменте сегодня играет финансовая стратегия коммерческих организаций и управление ростом как обязательное условие конкурентоспособности компании. Уверенно можно сказать, что в условиях рыночной экономики финансовый механизм коммерческих организаций играет ведущую роль, ибо этот механизм выступает основой управления компанией.

Для российской финансово-экономической науки понятие «финансовый механизм» является не новым, и его содержание раскрывается преимущественно в учебной литературе, научных статьях, а также в отдельных монографиях. В категории «финансовый механизм» имеется сложное переплетение смыслового содержания и отражения реальных процессов. В большинстве работ «финансовый механизм» рассматривается в проблематике финансовой политики государства. Основные определения характеризуют его как целенаправленную деятельность государства в области управления финансами и составную часть финансовой политики [6, с. 161]. С его помощью мобилизуют и распределяют финансовые ресурсы, необходимые для производственного и научно-технического развития хозяйствующих субъектов и обеспечения взаимосвязи с бюджетной системой государства. Достаточно часто под финансовым механизмом понимается совокупность форм, видов и методов финансовых отношений в народном хозяйстве. При этом элементами финансового механизма являются:

• порядок формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств;

• методы финансового планирования;

• формы управления финансами и финансовой системой;

• система законодательных норм и нормативов.

Для нашего исследования интерес представляет финансовый механизм компаний, при помощи которого осуществляется финансовая политика хозяйствующего субъекта и стратегия корпоративного роста. Основные трактовки понятия «финансовый механизм» применительно к компаниям сводятся к следующему.

А. И. Самылин [5, с. 20] полагает, что система управления финансами на предприятии, которая обеспечивает взаимосвязь финансовых ресурсов и финансово-экономических отношений, направленная на достижение поставленных целей называется финансовым механизмом. Финансовый механизм формирует системный подход к оптимизации затрат, выявлению резервов производства, снижению себестоимости продукции, росту прибыли и уровню рентабельности, усилению конкурентной позиции на ранке и др.

А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова [7, с. 8] считают, что финансовый механизм предприятия – система управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. Элементами финансового механизма являются: финансовые отношения как объект финансового управления, финансовые рычаги, финансовые методы. Финансовые отношения – инвестирование, кредитование, налогообложение, страхование и др. Финансовые рычаги – набор финансовых показателей через которые управляющая система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность предприятия. Они включают: прибыль, доход, финансовые санкции, цены, дивиденды, проценты, заработную плату, налоги и т.п.Финансовые методы можно определить как способы воздействия определенными финансовыми рычагами на финансовые отношения и процесс хозяйственной деятельности. К ним можно отнести финансовый учет, финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое регулирование и финансовый контроль.

Ругачева А.В. [4, с. 92] финансовый механизм функционирования фирмы формируется, с одной стороны, на основе существующих институциональных рамок (гражданское, налоговое законодательство и т.п.), а с другой стороны – как следствие институционального устройства самой фирмы. Автор выделяет важнейшие характеристики финансового механизма. Среди которых: организационное построение, цель функционирования, метод управления трансакциями (рыночный, административный), возможности использования трансфертных цен, возможности выбора режима налогообложения, потенциал привлечения долгового финансирования, уровень эффекта финансового рычага, инвестиционные возможности, организация стратегического финансового планирования, самостоятельность в принятии финансовых решений.

В.И. Грицык и В.В. Космин [2, с. 163] характеризуют финансовый механизм как «совокупность форм организации финансовых отношений, методов и способов (мобилизация финансовых ресурсов, финансирование, стимулирование), применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития…».

По мнению Т.А. Владимировой [1, с. 13] «финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной системе необходимо включает в себя согласованную систему целей, критериев и условий (в том числе ресурсных) и базируется на информационной поддержке, конкретных правилах финансового, информационного и технологического взаимодействия элементов между собой и с внешней средой, на методах формирования управляющих параметров(рычагов: планов, цен, нормативов), на методах финансового и оперативного управления, административных и финансовых ограничениях деятельности субъектов хозяйствования внутри системы и во внешней среде».

Как видно из приведенных дефиниций в экономической литературе отсутствует единство мнений как относительно объекта воздействия финансового механизма, так и относительно структурных элементов и способов их взаимодействия. Так среди объекта воздействия финансового механизма выделяются:

- совокупность форм, видов и методов финансовых отношений;
- совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов;
- система финансовых показателей, методы планирования;
- система организации и планирования;
- система управления финансами;
- система целей, критериев и условий.

Эти примеры свидетельствуют о несовершенстве определения понятия и структуры финансового механизма, его сложности и многогранности, говорят о его органической взаимосвязи с общеэкономическим механизмом. Проведенный критический анализ понятия финансового механизма, его инструментов и методов показал, что существующие определения и трактовки этого понятия не в полной мере учитывают динамику

изменения окружающей экономической среды, а также не принимают во внимание всю совокупность ресурсов, которые используют современные предприятия.

Основным содержательным пробелом в этих и подобных определениях является отсутствие объективного момента, объективного исходного начала, вокруг которого и формируется финансовый механизм компаний. Таким объективным началом, по нашему мнению, является его контурная конструкция. Термин «контурная конструкция», под которой мы понимаем разноуровневую систему финансовых отношений, субъектное очертание окружения компании, на наш взгляд, наиболее полно отражает многосторонность финансового механизма.

Модель финансового механизма роста компаний, как нам представляется, должна содержать четыре контура финансовых отношений. Первый контур отражает систему управления финансовыми отношениями компании с косвенными стейкхолдерами, второй контур отражает финансовые отношения с прямыми стейкхолдерами, третий контур – между структурными подразделениями компании как группы фирм, и четвертый контур касается управления финансовыми отношениями внутри фирмы.

Такая модель финансового механизма корпоративного роста органично вписывается в контрактную модель, или модель заинтересованных сторон, компания вступает в различные отношения с большим числом заинтересованных лиц – так называемых стейкхолдеров*(stakeholders*). М. Кларксон[8, с. 92]определил группы интересов как лица или группы лиц, которые имеют или предъявляют права на собственность организации, заинтересованы в ее деятельности в прошлом, настоящем или будущем периодах времени. Он разделил их на две категории. Первичные группы заинтересованных лиц связаны с организацией формальными контрактами. Их существование необходимо для деятельности организации. К ним относятся акционеры, работники, потребители и группы лиц, имеющие право контроля или другие формы власти над фирмой. Вторичные группы заинтересованных лиц, к которым относятся, например, средства массовой информации и группы специальных интересов, не связаны с организацией формальными контрактами.

В контрактной модели интересы (цели) сторон могут не совпадать с интересами (целями) компании. Компания должна стремиться удовлетворять интересы всех сторон, как акционеров, так и потребителей, представлять для них определенную ценность. При этом решение главной задачи бизнеса, по мнению Питера Друкера [3], - «приобретение и удержание потребителей» - позволит компании обеспечить устойчивый свободный денежный поток. Следует заметить, что на практике различные, часто противоречивые цели заинтересованных сторон трудно увязать и сбалансировать. Кроме того, уход ключевых сторон может снизить или разрушить ценность компании для остальных заинтересованных лиц.

Контурная конструкция финансового механизма строится на различиях в управлении финансовыми отношениями относительно субъекта взаимодействия и компании (в лице управляющих)и силе воздействия (влияния) на них. Первый контур финансовых отношений отражает взаимодействие компании с субъектами, опосредованно влияющими на бизнес - с государством, конкурентами, прочими компаниями, СМИ, общественными и благотворительными организациями. Второй контур – финансовые отношения с субъектами, прямо влияющими на бизнес – бизнес-партнерами, поставщиками, кредиторами, инвесторами, покупателями и другими контрагентами. Специфика этих отношений заключается в том, что управление будет зависеть не только от решений компании, но и поведения и принимаемых решений этой группы стейкхолдеров, т.е. нет прямого, директивного воздействия со стороны компании. Третий контур финансовых отношений охватывает взаимодействия между структурными подразделениями компании. Здесь можно применить подход, который основан на построении финансовой структуры, т.е. на выделении в качестве субъектов управления центров финансовой ответственности. Кроме того, это могут быть финансовые отношения между материнской и дочерней компанией в рамках структуры холдингового типа. Четвертый контур финансовых отношений – внутрифирменный – отношения с акционерами, менеджерами, персоналом. Степень воздействия и управления со стороны руководства компании здесь наивысшая.

Таким образом, рассмотрев понятие и экономическое содержание финансового механизма компании, научный и практический инструментарий, который используют исследователи в процессе его анализа, мы предлагаем следующую трактовку финансового механизма роста компании. Под финансовым механизмом роста компании следует понимать разноуровневую контурную систему управления финансовыми отношениями, представленную взаимосвязанными организационно-экономическими и финансовыми элементами и типовыми

группами, а также способов их взаимодействия, в целях обеспечения качественного экономического роста компании, включая повышения уровня капитализации и стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. *Владимирова Т.А.* Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы. Новосибирск: СИФБД, 2002. С. 13-14.
2. *Грицык В.И., Космин В.В.* Термины и понятия (словарь): Транспорт. Строительство. Экономика. Менеджмент. Маркетинг. Системотехника. Информатика. М.:УМК МПС России, 2000. С. 163.
3. *Друкер Питер Ф.* Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
4. *Ругачева А.В.* Финансовый механизм как часть институционального механизма функционирования фирмы // Ученые записки Петрозаводского государственного университета, 2010, № 3, С. 92.
5. *Самылин А.И.* Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. С. 20-21.
6. *Тесля П. И., Плотникова И.В.* Денежно-кредитная и финансовая политика государства: Учебное пособие. – М. ИНФРА-М, 2011. – С. 161.
7. *Шеремет А.Д., Ионова А.Ф.* Финансовый менеджмент – 1. М.: ИПБР-БИНФА, 2006. С. 8.
8. *Clarkson M.* A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance // The Academy of Management Journal. 1995, Vol. 20. № 1. P. 92-117.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Табункова Н.А.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

В статье малый и средний бизнес рассматриваются как основа развития рыночной экономики. Малый бизнес сегодня является «локомотивом» всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике, и основой для устойчивого развития экономики любой страны, как отрасль и сфера социальной экономической и политической жизни.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство.

Малый бизнес играет в экономике любой страны большую роль. Он является неотъемлемой частью развития социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, вовлекая большую часть граждан страны путем открытия ими собственного дела, для обеспечения высокой эффективности производства на основе специализации и кооперации производства. Это благоприятно сказывается на росте национальной экономики[2].

Развитие малого бизнеса в России отвечает общемировым тенденциям и ведет к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Именно поэтому такое большое значение уделяется «малому и среднему» предпринимательству России. Малое предпринимательство существует и развивается как относительно самостоятельный сектор современной экономики, предполагающей сосуществование и взаимодействие организаций различных типов и размеров, в том числе мелких. В то время как крупный бизнес обеспечивает базовые потребности национального хозяйства, используя эффект экономии на масштабах производства, малые предприятия удовлетворяют локальный спрос или специфические потребности в специализированной продукции и услугах.

Огромный потенциал, заложенный в малом предпринимательстве, позволяет рассматривать его как фактор производства наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами. В России малое предпринимательство пока не получило еще должного развития, которое позволило бы ему сыграть подобающую роль в реформировании российской экономики.

В целом в государствах с развитой рыночной экономикой особое значение придается поддержке малого бизнеса. Как показывает анализ опыта США, Великобритании, Германии, Японии, а также

постсоциалистических стран (Венгрия, Польша), - везде осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п. Мелкий бизнес присутствует во всех сферах и областях экономики. Функционирование малых предприятий демонстрирует хорошую адаптацию к внешним условиям, своим развитием укрепляя рыночные отношения.

Таким образом, в силу своей гибкости и скорости принятия решений малым предприятиям легче контролировать процессы производства, что означает их стабильность и легче реагировать как на резкие глобальные экономические изменения на рынке так и на мелкие изменения спроса и предложения. Им присущи высокая маневренность производства по сравнению с крупными предприятиями, способность к быстрому внедрению новой техники и технологий, более эффективное использование производственных мощностей.

Развитие малого бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор. Развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Он является надежным источником бюджетных поступлений.

В экономике место и роль малого предпринимательства определяются его функциями и реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня является «локомотивом» всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике, и основой для устойчивого развития экономики любой страны, как отрасль и сфера социальной экономической и политической жизни. В развитых странах нет единого подхода к определению малого бизнеса. Малый бизнес - это сфера приложения индивидуальных способностей человека, способ самореализации личности человека. В сфере малого предпринимательства осуществляется большая часть инноваций, что способствует научно-техническому прогрессу и формированию «среднего класса» как важнейшего фактора социальной и политической стабильности общества. Малый бизнес в большинстве ведущих стран способствовал политической и социально-экономической стабилизации, созданию среднего класса, преодолению рецессии, созданию новых рынков, последовательному проведению реформ.

По мнению А. Ослунда, можно обозначить два типа равновесия в экономике: оптимальное, при котором доля малых предприятий в производстве валового национального продукта достигает 50-60% (развитые страны), и стремящееся к оптимальному - порядка 20% (Россия, Казахстан). При возрастающей доле в экономике малое предпринимательство приобретает все большую экономическую власть. Особую актуальность приобретают вопросы формирования экономической власти малого предпринимательства и ее взаимосвязи с финансовой устойчивостью и риск-менеджментом. Малый бизнес должен играть важную роль в подъеме и реструктуризации экономики страны, в становлении новой социальной структуры общества[1, с.71].

Малый и средний бизнес, как сказано выше, рассматривается государством как «локомотив» экономики. Особенно это касается среднего бизнеса, который потенциально способен на прорывы в развитии рынков. Но большинство аналитиков полагает, что в сложившихся экономических условиях от этого сектора ждать выдающихся успехов пока не стоит.

Если малое предпринимательство сосредоточено преимущественно в сфере торговли и услуг, то средние компании работают в отраслях, создающих более высокую добавленную стоимость — обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве. Кроме того, средний бизнес создал с нуля или серьёзно модернизировал такие отрасли, как сетевой ритейл и билборды, потребительское кредитование, сотовая телефония, частная медицина, информационные технологии, птицеводство, мясопереработка. Это, как правило, инновационные высокопроизводительные компании, поэтому им и отводится особая роль в экономике.

В то же время органами государственной власти Российской Федерации по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства сформированы целевые ориентиры до 2016 г. За этот период количество индивидуальных предпринимателей должно увеличиться на 2 миллиона, на малых предприятиях ожидается создание 1200 тысяч рабочих мест, а в средних компаниях — прирост инвестиций на 50%. Прогнозируя такие цифры, в частности, по малому бизнесу, органы государственной власти рассчитывают на массовый выход предпринимателей из тени. По данным Федеральной службы государственной статистики, год назад уровень неформальной занятости в стране достигал 19% от численности экономически активного населения. Массовый отток предпринимателей в неформальный сектор произошёл в первой половине 2013 г. — тогда их число сократилось до уровня 2007г. Эта негативная тенденция расценивается в качестве одной из причин, повлиявших на замедление темпов роста экономики.

Правительство РФ предпринимает некоторые действия для вовлечения «теневиков» в официальную экономику.

В 2014 году тарифы страховых взносов в Пенсионный Фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования для индивидуальных предпринимателей снижены и, что особенно важно, привязаны к сумме дохода. Эта инициатива, по предварительным оценкам, может вернуть в ряды налогоплательщиков сотни тысяч предпринимателей. Предполагается, что она позволит смягчить финансовую нагрузку для 20% зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.

Для оптимизации процедур регистрации нового бизнеса, а также для того, чтобы ограничить количество проверок малых предприятий проведены некоторые мероприятия. Заработал институт бизнес-омбудсменов, защищающих права и интересы предпринимателей, в том числе, и в случаях коррупционных проявлений.

Для малых и средних предприятий открыт доступ к госзакупкам: государственные и муниципальные заказчики обязаны размещать не менее 15% заказов у малого бизнеса. К 2015 году планируется довести этот показатель до 18%, а в 2018 году — до 25%. Сняты ограничения по перечню закупаемых товаров, работ и услуг, начальная цена контракта увеличена до 20 миллионов рублей.

На мероприятия государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2014 году в федеральном бюджете предусмотрено более 21,5 млрд рублей, что больше на 1,5 млрд.рублей по сравнению с прошлым годом. Речь идёт о субсидиях, которые распределяются по регионам пропорционально удельному весу субъектов малого и среднего бизнеса. Министерство экономического развития предлагает повышать ответственность субъектов федерации за реализацию мероприятий поддержки малого и среднего бизнеса и предоставлять субсидии с учётом результативности развития малого и среднего бизнеса в регионах за предыдущий период (увеличение числа новых предприятий, прирост работников, инвестиции в основной капитал и т. д.).

Многие эксперты полагают, что новый импульс к росту малых и средних предприятий в сложившихся условиях может дать доступ к выгодным кредитам. Но негативные тенденции на рынке кредитования этому не способствуют.

Аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА» подчёркивают, что коммерческие банки РФ переориентировались на краткосрочные кредиты, причём среди их клиентов преобладают в основном компании торгового сектора, берущие займы на небольшие суммы. Из-за ограничения доступа к долгосрочному кредитованию страдают производственные предприятия, не имея возможности инвестировать в модернизацию. Тенденция опасна тем, что препятствует развитию предприятий неторгового сектора и, соответственно, сдерживает рост инноваций.

Министерство экономического развития разрабатывает механизмы кредитования малых и средних предприятий по целевой ставке не выше 10% годовых, ориентированные преимущественно на средний бизнес. Для этого Внешэкономбанк РФ планирует привлечь средства Фонда национального благосостояния (ФНБ).

Основные причины не развития у бизнеса в России возникают не только из-за высоких ставок, но и из-за залогового обеспечения кредита. В связи с этим государство предложило следующее решение. В России начал развиваться механизм предоставления государственных гарантий при осуществлении предприятиями малого и среднего бизнеса инвестиционных проектов: в регионах работает сеть гарантийных организаций, а в мае 2014г. создано Агентство кредитных гарантий, которое предположительно обеспечит гарантии кредитов на 880 млрд. рублей в 2015-2020 гг. Подобные схемы поддержки малого и среднего предпринимательства работают в США, Японии, странах Европы.

В то же время рейтинговое агентство «Эксперт РА», опираясь на мнения топ-менеджеров банков, прогнозирует снижение спроса на кредиты, особенно в строительном секторе и в секторе обрабатывающих производств, а также рост ставок по кредитам вопреки ожиданиям бизнеса. В условиях нестабильной экономической ситуации предприятия не хотят заниматься модернизацией, начинать новые, рисковые проекты. Как следствие, снижается спрос на кредитные ресурсы [3].

Центр конъюнктурных исследований Высшей школы экономики России определил индекс экономического настроения в 2014 г., значение индекса составляет 97,1. Это значение ниже среднего долгосрочного уровня (100) свидетельствует о преобладании неблагоприятного делового климата в экономике России [4].Снижение индекса экономического настроения было обусловлено, главным образом, ухудшением экономического настроения предпринимателей.

Итак, наши исследования показали, что малый и средний бизнес важны и необходимы в развитии российской экономики.

Список литературы

1. Ослунд А. Условия развития малого предпринимательства // Человек и труд. 2005. №12. С. 71-76.
2. Шулятьева, Н. А. Малый бизнес в условиях рынка // Деньги и кредит. 1992. № 1.
3. http://www.epochtimes.ru/universitet-sinergiya-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii-98915842/
4. http://pb-fintop.ru/finansovyj-top-menedzher/indeks-ekonomicheskogo-nastroeniya-vshe-pereshel-v-otriczatelnuyu-zonu/

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Сотникова Ю.И.

ФГБОУ ВПО Государственный университет управления, г.Москва

В настоящее время качество проводимой оценки экономических рисков коммерческой организации и их отражение в финансовой отчетности выступает в качестве индикатора внутреннего контроля. Одним из основных нормативно-правовых источников, участвующих в регулировании экономической деятельности и, соответственно, экономических рисков, является Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно статье 19 данного закона с 2013 года экономические субъекты обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль фактов хозяйственной жизни[15].

Показателем уровня внутреннего контроля является оценка организацией принятых на себя рисков и их адекватное отражение в составе финансовой отчетности. С целью формирования полного представления о финансовом положении организации в годовой бухгалтерской отчетности раскрываются показатели и даются пояснения о потенциально существенных рисках хозяйственной деятельности, которым подвержено предприятие. Минфин России подготовил и опубликовал информационное письмо «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности». В состав финансовых рисков по классификации Минфина входят: *рыночные риски, кредитные риски, риски ликвидности*[16].

Риск ликвидности связан с возможностями компании своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность заимодавцам по полученным кредитам и займам (в том числе в форме облигаций, векселей), др.Иными словами данный риск характеризует скорость и время погашения имеющейся у организации кредиторской задолженности. Снижение границ риска ликвидности означает следующее:

- минимально допустимое значение высоколиквидных активов;
- во-вторых, максимально допустимое значение низколиквидных активов.

Для решения данной задачи все активы разделяются на две части:

1) высоколиквидные активы (чем больше в распоряжении организации находятся активов из данной группы, тем проще компании выполнять имеющиеся обязательства);

2) низколиквидные активы (чем больше в распоряжении организации находятся активов из данной группы, тем сложнее происходит процесс погашения кредиторской задолженности)[17].

В рассматриваемой далее методике к краткосрочным и среднесрочным временным интервалам устанавливается коэффициент ликвидности «не менее», а к долгосрочному интервалу – коэффициент

[15]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 02.11.2013.

[16]О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности: информационное письмо Минфина России №ПЗ-9/2012 // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 11. – С. 29.

[17]Экономический портал [Электронный ресурс]: http://www.grandars.ru.

ликвидности «не более». Применительно к утвержденной Минфином классификации обязательств по срокам погашения точкой разделения является срок три года.

Второстепенными факторами, оказывающие непосредственное влияние на риск ликвидности организации являются:

— наличие у организации возможности оперативно получить кредит, который можно направить на поддержание требуемого уровня ликвидности;

— наличие разработанного плана действий системы внутреннего контроля, направленного на нейтрализацию риска ликвидности;

— наличие в арсенале экономических инструментов, которые позволяют досрочно погасить имеющуюся у организации задолженность;

— наличие в арсенале экономических инструментов, которые предоставляют организации альтернативу (с помощью денежных средств, с помощью эмиссии акций, с помощью облигационного займа и т.п.) погашения имеющихся финансовых обязательств;

— наличие в арсенале экономических инструментов, позволяющих реализовать механизм взаимозачета.

При проведении анализа имеющихся у организации финансовых обязательств по срокам погашения каждая компания самостоятельно определяет временные интервалы, которые потом будут использоваться при расчете коэффициентов ликвидности.

Действующие рекомендации Министерства Финансов РФ Минфин предлагают проводить анализ имеющихся финансовых обязательств по срокам возникновения претензий в разрезе дат наступления данных обязательств (т.е. проводить анализ в разрезе дат наступления погашения обязательств, указанных в заключенных договорах). Так, например, компания может выбрать следующие интервалы: до месяца, от 1 месяца до 3 месяцев, от 3 месяцев до года, от года до 3 лет, свыше 3 лет.

Таким образом, для анализа ликвидности и минимизация ее риска в первую очередь следует провести классификацию имеющихся у организации финансовых обязательств по срокам их исполнения.

Необходимым требованием является справедливая и актуальная оценка всех обязательств на дату формирования отчетности (иными словами, все действующие претензии с суммами исков, пеней и штрафов должны быть раскрыты в отчетности компании).Коммерческая организация в своей отчетности обязана дать пояснение относительно величины выданных обеспечений, а также имеющихся у организации ограничений на использование в производственных целях неоплаченных активов[18].

Кроме того, коммерческая организация обязана раскрыть информацию о выданных обеспечениях, каких-либо имеющихся ограничениях по использованию в запланированных целях неоплаченных активов. Например, если у предприятия числятся на балансе акции, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, и они являются обеспечением по кредиту сроком на один год, то считать высоколиквидным активом акции в этом случае нельзя, поскольку они будут обременены до полного погашения кредита. В случае если предприятие выписало гарантии, акцептовало векселя, что представляет собой операцию по выдаче обеспечения, данные обстоятельства должны быть оценены, поскольку могут потребовать оттока денежных средств.

В бухгалтерском балансе активы и обязательства представляются с разделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

В бухучете приближение срока погашения актива или пассива обычно не приводит к изменению порядка его учета. Пожалуй, можно привести лишь один пример, когда производятся бухгалтерские манипуляции в связи с уменьшением срока погашения. Это перевод ссудной задолженности со счета 67 на счет 66, когда до срока погашения кредита остается не более одного года.

---

[18]О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: Приказ Минфина России от 25.11.2011 N 160н [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 18.07.2012.

Некоторые счета классифицируются в единственную группу по сроку погашения. Например, счета 50 и 51 всегда будут относиться к активам со сроком погашения менее одного месяца. Что же касается дебиторской и кредиторской задолженности, сроки погашения будут зависеть от договорных условий.

В отношении готовой продукции, запасов, товаров рекомендуется распределить имущество исходя из оборачиваемости.

Недвижимость, не предназначенная на продажу, будет иметь срок погашения выше трех лет, прочие основные средства будут распределены по интервалам в зависимости от срока, оставшегося до их полной амортизации.

К долгосрочным пассивам всегда относятся собственные средства (капитал) предприятия, а также кредиты и займы с соответствующими сроками.

Собственные средства (капитал) иначе еще называют чистыми активами. В статье мы оперируем общепризнанным понятием «чистые активы», хотя капитал в большей степени отражает характер оцениваемых в статье рисков, поскольку применяется в расчетах в качестве пассива без срока погашения.

Доходы и расходы будущих периодов к активам и обязательствам не относятся, так как косвенно участвуют в расчете капитала и попадают вместе с капиталом во временной интервал «свыше трех лет».

Исходя из анализа сроков погашения обязательств, установленных в Письме, предлагаются следующие коэффициенты ликвидности:

- коэффициент краткосрочной ликвидности k1м - до одного месяца;
- коэффициент краткосрочной ликвидности k3м - до трех месяцев;
- коэффициент среднесрочной ликвидности k1г - до одного года;
- коэффициент среднесрочной ликвидности k3г - до трех лет;
- коэффициент долгосрочной ликвидности k3+ - свыше трех лет[19].

Показатели ликвидности до одного месяца, до трех месяцев, до одного года, до трех лет будут ограничиваться величиной «не менее», показатель ликвидности свыше 3 лет – величиной «не более».

Переходя к вычислению показателей ликвидности на основе разбивки статей баланса по срокам погашения, следует учесть, что временные интервалы, кроме последнего, поглощаются друг другом. Если вычисляется коэффициент ликвидности на интервале до трех месяцев, то в этот расчет включаются также активы и обязательства со сроком до одного месяца. Как таковая отдельная ликвидность в интервале от одного до трех месяцев не показательна, поскольку обязательства со сроком от одного до трех месяцев могут исполняться за счет не только активов с таким же сроком погашения, но и более коротких активов (до одного месяца).

При оценке ликвидности также учитывается кредитный риск, в результате реализации которого актив или не будет оплачен, или будет оплачен позднее установленного срока, или будет оплачен не в полном размере. При расчете коэффициентов ликвидности кредитный риск отражается путем уменьшения неблагополучного актива на величину оценочного резерва.

Таким образом, коэффициенты ликвидности – это своего рода сигналы раннего предупреждения об ухудшении финансового положения предприятия. На фоне благополучной макроэкономической ситуации периоды снижения ликвидности могут пройти и незаметно, однако в случае системного кризиса чувствительность предприятия к рискам резко возрастает. Если не оценивать сегодняшнюю макроэкономическую ситуацию как кризисную, то ее можно охарактеризовать по меньшей мере как нестабильную, поскольку угроза новой волны финансовых цунами сохраняется. Предложенная методика оценки риска ликвидности поможет в управлении активами и обязательствами компании как в благоприятной ситуации, так и при обще рыночном кризисе ликвидности.

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 02.11.2013.

[19] Орлова О.Е. Оценка достаточности капитала // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. -№9. – С. 8-15.

2. О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности: информационное письмо Минфина России №ПЗ-9/2012 // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 11. – С. 24-32.
3. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: Приказ Минфина России от 25.11.2011 N 160н [Электронный ресурс]// СПС «Консультант Плюс». - Режим доступа: локальный. - Дата обновления 18.07.2012.
4. Орлова О.Е. Оценка достаточности капитала // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. - №9. – С. 8-15.
5. Экономический портал [Электронный ресурс]: http://www.grandars.ru.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Казанская Н.Н., Нагрузова О.Ю.

Сибирский аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева, г.Красноярск

Эффективная деятельность предприятий строительного комплекса невозможна без стратегического управления капиталом и совершенствования управления инвестиционной деятельностью, обеспечивающих гибкое реагирование на изменения потребностей в финансировании и на волатильность рынка капитала.

Одним из факторов, ограничивающих возможности строительной отрасли, является недоиспользование существующих возможностей привлечения ресурсов на финансовых рынках. Важнейшими элементами развития строительного комплекса являются поиск и изучение дополнительных источников, форм и методов финансирования. Решение этой проблемы имеет как практические, так и теоретические аспекты. В частности, в настоящее время нет единого понимания определений: форма, источник и метод финансирования инвестиционной деятельности, что делает необходимым уточнить данные понятия. На основе анализа литературных источников, посвященных вопросам финансирования, а также с учетом философского аспекта содержания указанных выше понятий, авторами предлагаются следующие определения.

Форма финансирования – это внешнее выражение содержания финансово-экономических и правовых отношений, возникающих в процессе финансирования производственно-хозяйственной и (или) инвестиционной деятельности.

Источник финансирования – это средства хозяйствующих и иных субъектов финансового рынка (инвестиционной деятельности), направляемые на финансирование производственно-хозяйственной и (или) инвестиционной деятельности предприятия.

Метод финансирования – это совокупность действий, направленных на выбор состава и структуры источников финансирования, форм и последовательности их реализации, а также параметров потока денежных и иных средств, направляемых на осуществление производственно-хозяйственной и (или) инвестиционной деятельности.

Выбор источников, форм и методов финансирования существенным образом определяется отраслевыми и иными специфическими особенностями функционирования и развития предприятий строительного комплекса. Система управления финансами строительной организации должна быть сформирована с учетом особенностей этой отрасли. К таким особенностям относятся длительный производственный цикл, значительные объемы незавершенного производства и сезонность работ, низкие показатели оборачиваемости средств, высокая трудо - и материалоемкость, высокая стоимость строительно-монтажных работ, недостаточность собственных финансовых ресурсов у подрядных организаций и высокая стоимость привлечения заемного капитала. Кроме этого, планирование финансов строительной организации следует осуществлять отдельно по каждому строительному объекту [1].

Финансовые ресурсы строительной организации представлены совокупностью источников собственных доходов и прибыли (снижение ресурсоемкости и трудозатрат, повышение производительности труда,

интенсификация строительно-монтажных работ и пр.), а также привлекаемых ресурсов на стороне (на организованном фондовом рынке, заемные и привлеченные источники и пр.) [5].

На основании введенных понятий и с учетом особенностей финансов строительных организаций авторами был определен состав альтернативных источников финансирования. Основными из них являются: прибыль, амортизационные отчисления, средства от продажи имущества, страховые возмещения, средства граждан, банков, муниципальных бюджетов, региональных бюджетов, федерального бюджета, внебюджетных фондов, хозяйствующих субъектов, страховых компаний, инвестиционных (инновационных) фондов, лизинговых компаний, негосударственных пенсионных фондов, вышестоящих холдингов и объединений, бюджетов иностранных стран, иностранных банков, международных фондов, иностранных граждан [3]. Таким образом, источниками финансирования деятельности строительных компаний могут выступать собственный (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль) и заемный (кредиты, займы и кредиторскую задолженность) капиталы предприятия.

Расширение состава источников финансирования, обусловленное спецификой осуществления инвестиционной деятельности на предприятии строительного комплекса, предполагает решение проблемы выбора адекватных форм финансирования, ранее не используемых на предприятии. В большинстве случаев, средства одного и того же источника могут быть использованы для финансирования капитала в различных формах.

При стратегическом управлении структурой капитала строительного предприятия-застройщика особое внимание следует уделять формированию и использованию кредиторской задолженности с помощью следующих инструментов:

– изменение границ товарного кредита поставщиков (использование скидок, предоставление банковской гарантии, страхование поставщиком дебиторской задолженности);

– изменение срока уплаты налога и сбора в форме отсрочки, рассрочки или инвестиционного налогового кредита;

– использование векселей.

Заемный капитал может привлекаться в форме различных кредитных продуктов: овердрафт; корпоративный овердрафт; кредит; возобновляемая кредитная линия; не возобновляемая кредитная линия; рамочная кредитная линия; кредит с применением векселей; банковская гарантия; факторинг. В случае необходимости привлечения дополнительного финансирования в кредитных организациях, могут использоваться другие формы привлечения заемного капитала: средства инвесторов-дольщиков; закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости; облигационные займы.

Привлечение дополнительного финансирования также возможно через выпуск акций (увеличение уставного и добавочного капитала); проведение адекватной дивидендной политики, позволяющей использовать прибыль на финансирование деятельности [2].

В Табл.1 представлены преимущества и недостатки источников финансирования капитальных вложений строительных компаний.

Таблица 1

Преимущества и недостатки источников финансирования

Источник	Преимущества	Недостатки
Собственный капитал (СК)	- простота привлечения; - высокая способность генерирования прибыли (не требуется уплата ссудного процента); - обеспечение финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде.	- ограниченный объем привлечения; - высокая стоимость привлечения по сравнению с ЗК; - не используются возможности финансового рычага.

Заемный капитал (ЗК)	- возможность привлечения значительного объема средств при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога или гарантии поручителя; - обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости увеличения его активов и объема хозяйственной деятельности; - более низкая стоимость по сравнению с СК за счет эффекта "налогового щита"; - увеличивает коэффициент рентабельности собственного капитала.	- наличие финансовых рисков – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности; - активы, созданные за счет ЗК, генерируют меньшую норму прибыли (на сумму ссудного процента); - высокая зависимость стоимости ЗК от колебаний конъюнктуры финансового рынка; - сложность процедуры привлечения (зависимость от решения кредиторов).

Представленные результаты не являются исчерпывающими и могут быть пересмотрены с учетом появления дополнительных возможностей привлечения ресурсов.

Современными особенностями рынка капитала в строительной отрасли российской экономики являются: постепенное обновление парка машин, плавное сокращение удельного веса техники с истекшим сроком службы, увеличение импорта и сокращение доли машин российского производства; активное использование лизинга; развитие практики проектного финансирования застройщиков [4].

Необходимо отметить, что универсального метода, позволяющего принимать эффективные решения об оптимальном источнике финансирования деятельности организации, не существует. Выбор адекватной формы и источника финансирования зависит от множества факторов и условий, оказывающих прямое или косвенное воздействие на предприятие.

Список литературы

1. Барбарская М.Н. Формирование системы управления финансами строительной организации / М.Н. Барбарская // Основы экономики, управления и права. – № 1 (7), 2013. – С. 54-57.
2. Воложанин В.В., Бородин С.И. Анализ источников финансирования деятельности строительных предприятий-застройщиков / В.В. Воложанин, С.И. Бородин // Вестник ЮУрГУ, Серия «Экономика и менеджмент», выпуск 11. – № 29, 2009. – С. 41-46.
3. Ерыгин Ю.В., Иванцов Е.С., Лобков К.Ю. Формы финансирования инновационной деятельности на машиностроительном предприятии ВПК в условиях конверсии / Ю.В. Ерыгин, Е.С. Иванцов, К.Ю. Лобков // Экономика и эффективная организация производства. Сборник научных трудов. Выпуск 4 – Брянск, 2004. – С. 53-56.
4. Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Тенденции развития рынков труда и капитала в строительной отрасли российской экономики / М.Ю. Малкина, Е.А. Щулепникова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – № 2 (2), 2012. – С. 188-196.
5. Рыбакова О.В. Управление финансовыми ресурсами строительных корпораций / О.В. Рыбакова // Бизнес в законе. – № 2, 2012. – С. 267-270.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВ В РОССИИ

Шилов В.А.

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

Микрофинансирование – это вид деятельности, направленный на предоставление микрофинансовых услуг клиентам. Предоставление услуг может осуществляться как микрофинансовыми организациями, так и прочими финансовыми институтами. Микрофинансирование как вид деятельности, подразделяется на:

1) микрофинансирование субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляемое на принципах платности, срочности, возвратности[1], доверия и целевого назначения инвестиций на развитие и поддержание хозяйственной деятельности;

2) микрофинансирования физических лиц, осуществляемое на принципах платности, краткосрочности, возвратности и доверия.

Первая микрофинансовая организация была открыта в мире в 1983 году в Бангладеше профессором экономики, лауреатом Нобелевской премии мира 2006 года Мухаммадом Юнусом. Основной целью создания данной организации было предоставление ссуд малого размера бедному самозанятому населению, аналогу современных субъектов малого и среднего предпринимательства. Основная проблема этих субъектов заключается в том, что доступ к ресурсам в виде банковских кредитов для них практически закрыт. Это связано с малым размером сумм кредитов и высоким уровнем риска данных финансовых вложений. Микрофинансовая организация решает эту проблему, оттягивая риски с банка на себя за счёт имеющейся у неё финансовой подушки безопасности, а также эффекта масштаба предприятия, на общем фоне которого уровень риска на определённые группы заёмщиков размывается и становится не столько высоким. Таким образом, микрофинансовая организация получает деньги из двух источников финансирования:

1) средства акционера или учредителя организации, её капитал;

2) заёмные средства из банков, фондов и прочих финансовых институтов, а также от частных и корпоративных инвесторов.

Эти средства микрофинансовая организация направляет в оборот, для обеспечения основной деятельности – предоставление микрофинансовых услуг их потребителям. Прибыль достигается за счёт спреда между стоимостью средств, получаемых микрофинансовой организацией, а также нормализацией общего уровня риска на определённые группы заёмщиков за счёт эффекта масштаба.

Эффективность данной финансовой модели была подтверждена в 2005 году на Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций[2], в связи с чем данную модель микрофинансовой организации можно считать классической.

Нет точных данных, когда появилась первая микрофинансовая организация в России. Регистрация данных институтов началась в середине 2011 года. Согласно Государственному реестру микрофинансовых организаций[3] по состоянию на 15 августа 2013 года существует 3796 микрофинансовых организаций. На момент создания реестра (8 июля 2011 года) 192 из них уже существовало.

Согласно исследованию рейтингового агентства «Эксперт РА», по состоянию на I полугодие 2014 года 61% рынка микрофинансовых услуг занимает деятельность, направленная на работу с физическими лицами (см. Рисунок 1). Шестью месяцами ранее, данный показатель находился на уровне 58%, т.е. наблюдается рост рынка нетрадиционного микрофинансирования, направленного на потребительские нужды физических лиц, а не на развитие сектора малого и среднего предпринимательства[4].

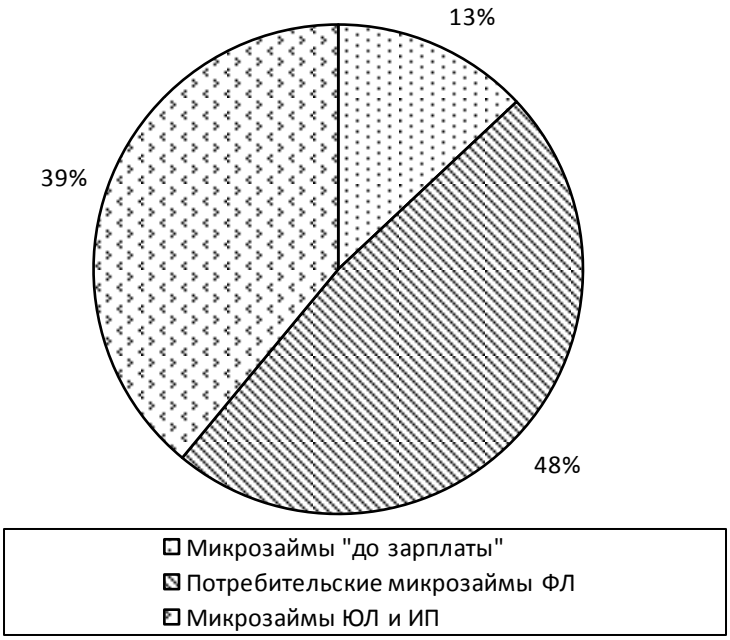


Рис.1. Структура рынка микрофинансовых услуг в России по состоянию на I полугодие 2014 года.

Следует отметить, что согласно данным «Эксперт РА», уровень риска по неклассическому микрофинансированию почти в три раза выше, чем по работе с субъектами малого и среднего предпринимательства (см. Рисунок 2).

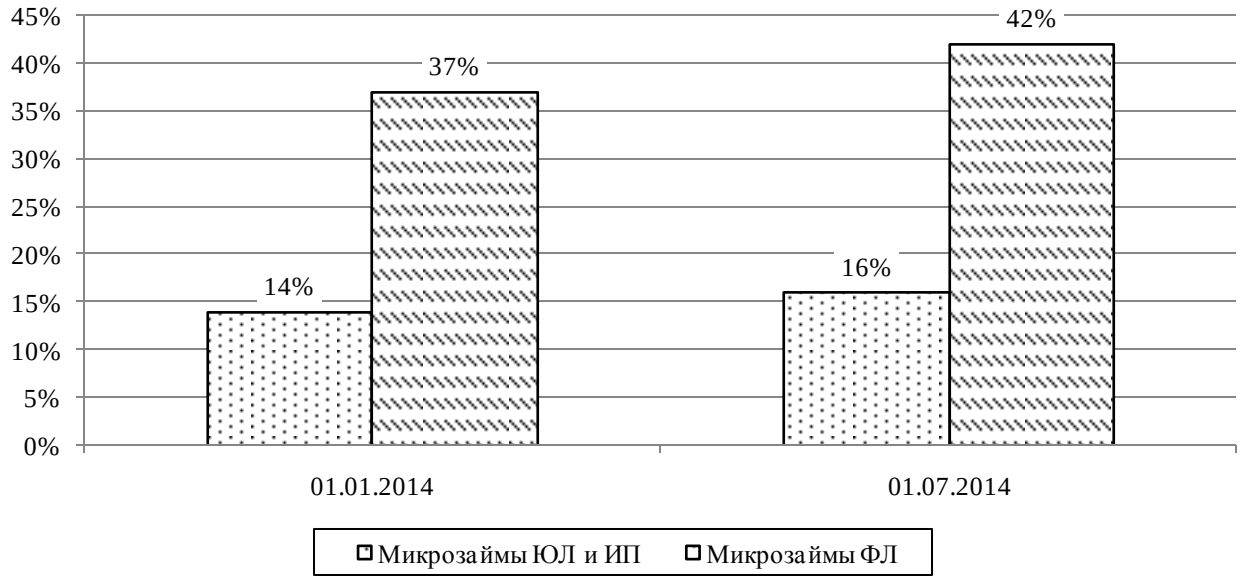


Рис.2. Доля просроченной задолженности по видам микрофинансовых услуг.

Однако классический вид микрофинансовой деятельности оказывается непопулярен в российской экономике. На основании этих данных можно сделать следующие предположения:

1) субъекты малого и среднего предпринимательства в российской экономике получают стабильный доступ к так называемым «традиционным» источникам финансирования, таким как банки, средства учредителей;

2) в условиях российской экономики существует очень узкая категория потребителей классических микрофинансовых услуг, способных удовлетворять принципам их предоставления (платности, срочности,

возвратности, доверия и целевого назначения инвестиций на развитие и поддержание хозяйственной деятельности);

3) в связи с постепенным развитием российской экономики, в долгосрочном периоде существует вероятность постепенного увеличения категории потребителей классических микрофинансовых услуг, для которых создана вся необходимая инфраструктура для доступа к заёмным средствам.

Наблюдая динамику объёма рынка классических микрофинансовых услуг в России, можно судить о дальнейшей необходимости поддержания работоспособности классических микрофинансовых организаций, деятельность которых направлена на повышение благосостояния субъектов малого и среднего предпринимательства. Если такая необходимость будет доказана, то существует целесообразность рассмотрения механизма партнёрства «традиционных» источников финансирования и классических микрофинансовых организаций в целях эффективного разделения рынка потребителей фондирования, в том числе и микрофинансовых услуг.

Список литературы

1. Костерина Т.М. Банковское дело / Московская финансово-промышленная академия, М., 2005, - 191 с.
2. Хикматов, У.С. Теоретические основы становления и развития микрофинансирования: Вестник КРСУ. 2011. Том 11. № 5, с. 108
3. Данные Банка России о зарегистрированных микрофинансовых организациях.
4. Эксперт РА, Рынок микрофинансирования в 1 полугодии 2014 года: период адаптации, Приложение 1. Рэнкинги и графики. http://www.raexpert.ru/researches/mfo/1h2014/

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Захарова Е.И.

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г.Якутск

В России общественная значимость вопросов повышения финансовой грамотности населения еще не получила должного распространения и признания. Большинство граждан не разбираются в финансовых инструментах и не доверяют финансовой системе.[1]

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), сегодня почти половина россиян не имеют доступа к финансовым услугам и не ведут учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан не имеет никаких сбережений. В последние годы лишь 37% граждан пользовались кредитами, а 62% не знают что такое банковские кредиты. Очевиден и тот факт, что значительная часть населения, независимо от величины доходов, принимает решение об управлении собственными деньгами, пенсионными сбережениями, семейными накоплениями не на основе анализа или консультаций со специалистами, а по совету друзей, знакомых или под влиянием не всегда объективной рекламы банковских и сопредельных услуг. [1]

Финансовая грамотность – достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.[1]

Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты.

В целях оценки уровня финансовой грамотности населения в октябре 2014 года был проведен опрос-анкетирование граждан Республика Саха (Якутия). Далее представлен анализ и результаты проведенного исследования.

В анкетировании приняло участие 327 респондентов, из которых 109 человек являются представителями рабочего класса, 55 учеников школ с 9 по 11 классы и 163 студента. Их них 245 женщин и 85 мужчин.

Среди работников наиболее используемыми финансовыми услугами являются: потребительский кредит – 59,6%, банковский вклад – 34,9%, ипотечный кредит – 32,1% и негосударственный пенсионный фонд – 29,4%.

Среди представителей рабочего класса, опрос выявил, что большинство, а именно 38,5% работают в сфере государственного и муниципального управления, 20,2% - в сфере финансов и страхования и 15,6% работников науки и образования. Средняя заработная плата, которых варьируется в диапазоне от 30000 рублей до 40000 рублей, про том, что размер среднемесячной номинальной заработной платы по Республике Саха (Якутия) за июль 2014 года по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) составил 46660,2 рублей.[2] Средний возраст большинства опрошенных находится в пределах 30-40 лет.

Ведением личного/ семейного бюджета занимаются только 81,7% опрошенных работников. Большинство из которых планирует свои доходы и расходы на месяц – 30,3% и на год – 26,6%, 16,5% респондентов учет и планирование личного/ семейного бюджета не ведут.

Из предложенных восьми тем по управлению денежными средствами наиболее интересными были отмечены такие темы как:

1. Как можно накопить и сберечь свои деньги – 20,4%;
2. Ведение личного финансового плана – 18,5%;
3. Планирование долгосрочных покупок – 16,5%;
4. Способы обеспечения сбережений на старость – 13,5%;
5. О фондовом рынке – 11,5%;
6. Потребительское кредитование – 6,9%;
7. О банковских услугах – 6,2%;
8. О страховании – 4,6%.

При опросе школьников и студентов было выявлено, что они и их семьи предпочитают использовать такие финансовые услуги как: потребительский кредит – 40,4%, банковские вклады – 31,2%, ипотечное кредитование – 19,3%. Помимо этого, 21,6% опрошенных школьников и студентов затруднились ответить на вышеупомянутый вопрос, что говорит о низком уровне знаний предлагаемых финансовых инструментов или незаинтересованностью в ведении семейного бюджета.

Средний возраст опрошенных школьников и студентов составил 17-19 лет.

Текущие расходы 54,5% опрошенных школьников в среднем в месяц составляют от 5000 до 10000 рублей, 29,1% школьников тратят в месяц более 10000 рублей и 7,3% - менее 5000 рублей.

Ежемесячные расходы студентов отличаются от расходов школьников, 35,6% студентов города Якутска расходуют от 5000 до 10000 рублей, такое же количество студентов тратит в месяц более 10000 рублей и 19% - менее 5000 рублей. Также 7,3% школьников и 9,8% студентов не могут определить среднемесячную сумму своих расходов, так как не ведут учет денежных средств.

При этом, подавляющее количество опрошенных как школьников, так и студентов задумываются о карьере в финансово-кредитной сфере, а именно 15 школьников из общего количества опрошенных, что составляет 27,3%, а также 108 из 163 студентов, что составляет 66,3%, планируют трудоустроиться в сфере финансов.

Наиболее привлекательными темами по управлению денежными средствами среди студентов и школьников являются:

1. Как можно накопить и сберечь свои деньги – 21,3%;
2. Планирование долгосрочных покупок – 18,6%;
3. Ведение личного финансового плана – 17,9%;
4. О фондовом рынке – 12,1%;
5. Способы обеспечения сбережений на старость – 9,2%;
6. О банковских услугах – 8,9%;
7. О страховании–5,3%;
8. Потребительское кредитование–4,3%.

Таким образом, на основании данных полученных в ходе опроса, можно сделать следующие выводы:

1. Наиболее используемыми финансовыми инструментами в Республике Саха (Якутия) являются банковские вклады, потребительское и ипотечное кредитование, а также негосударственные пенсионные фонды;

2. Значительная часть представителей рабочего класса занята в сфере финансов, а большая половина, опрошенных школьников и студентов собирается работать в этой сфере;

3. Хоть более 80% работников и ведет свой личный/ семейный бюджет, большая часть из них планируют доходы и расходы на краткосрочный период до одного года, а 9,2% опрошенных студентов и школьников вовсе не владеют информацией о своих текущих расходах;

4. Стоит отметить, что положительным моментом является то, что более 11% респондентов проявили заинтересованность в функционировании фондового рынка, а более 9% опрошенных студентов и школьников задумываются о планировании сбережений на старость;

Несмотря на все вышеперечисленное, уровень финансовой грамотности населения остается на низком уровне. Пользуясь только общеизвестными финансовыми инструментами сложно получить желаемо высокую прибыльность, поэтому необходимо научиться пользоваться всеми инструментами представленными на сегодняшний день на рынке финансовых услуг. Так же и планирование доходов и расходов является важной составляющей ведения личного бюджета.

Таким образом, для повышения уровня финансовой грамотности населения необходимо:

1. В школах и в университетах проводить конференции и мастер- классы по ознакомлению с существующими финансовыми инструментами, планированию и сбережению своих личных средств, а также ведением расходов в игровой форме для наилучшего усваивания материала;

2. Проводить постоянные бесплатные тренинги, семинары, конференции и мастер-классы на актуальные темы финансов, а также на темы, которыми заинтересовались респонденты во время опроса для всех жителей Республики Саха (Якутия);

3. Банкам, кредитным организациям необходимо проводить мероприятия по ознакомлению граждан с предлагаемыми ими продуктами, а также знакомить население с такими услугами как доверительное управление, брокерское обслуживание и т.д.

Список литературы

1. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований - http://nacfin.ru/;
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - http://www.gks.ru/;

ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Ли М.Г.

ФГОУ ВПО Сибирский Федеральный Университет, Институт торгово-экономический, г.Красноярск

Проблемы эффективного разделения расходов для бухгалтерских и налоговых целей и связанные с ними вопросы учета приобретают все большую актуальность в современных условиях. Для ведения грамотной учетной политики, направленной на получение экономической выгоды, организации необходимо найти оптимальный баланс между налоговым и бухгалтерским учетом своих расходов. Неправильное отнесение расходов по статьям может приводить к искажению показателей бухгалтерской отчетности, за что предусмотрена ответственность по статье 120 НК РФ. Так, искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов карается штрафом. Конечно, больший интерес представляет собой порядок признания расходов в налоговом учете. Ведь ни для кого не секрет, что ошибки в учете затрат организации порой дорого обходятся организации. Ситуация еще более осложняется постоянно вносимыми изменениями и дополнениями в гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ). Поэтому необходимо знать все тонкости учета расходов, как для целей бухгалтерского учета, так и для налогового учета.

Целью данной статьи является исследовать варианты учета по порядку признания расходов, которые предлагает законодательство, и определить из них самый оптимальный.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать классификацию учета расходов для бухгалтерских и налоговых целей;
- предложить рекомендации по совершенствованию учета расходов.

В бухгалтерском учете определение расходов организации содержится в пункте 2 ПБУ 10/99. В соответствии с данным определением расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [1].

Для признания расходов в бухгалтерском учете требуется выполнение условий, установленных пунктом 16 ПБУ 10/99:

- расход должен быть произведен в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации [1].

Для признания расхода необходимо выполнение всех перечисленных выше условий. Если хотя бы одно из условий не выполняется, то в бухгалтерском учете организации признается не расход, а дебиторская задолженность.

Для того, чтобы определить, что является расходом в целях налогообложения, следует обратиться к статье 252 НК РФ. В абзаце 2 данной статьи сказано, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком [2]. Для признания расходов в целях налогообложения, они должны соответствовать следующим условиям:

- расходы должны быть обоснованы;
- расходы документально подтверждены;
- расходы произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода [2].

Можно заметить основное отличие в признании расходов в целях бухгалтерского и налогового учета. Если в бухгалтерском учете расходы признаются независимо от намерения получить доход, то в целях налогообложения прибыли расходами признаются любые затраты, но при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной именно на получение дохода.

Исследуем классификацию учета расходов для бухгалтерских и налоговых целей, для наглядности объединим в Табл.1.

Рассмотрев классификацию расходов в целях бухгалтерского учета и в целях налогообложения прибыли в Табл.1, заметим, что в бухгалтерском учете отчисления на социальные нужды в составе расходов по обычным видам деятельности выделены в отдельную группу. В налоговом учете отчисления на социальные нужды в отдельную группу не выделены и, поскольку они не включены в состав расходов на оплату труда, они включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией.

Расходы, не учитываемые в целях налогообложения прибыли (за исключением некоторых), будут признаваться расходами в бухгалтерском учете. Это приводит к возникновению следующей ситуации: прибыль, сформированная в бухгалтерском учете, будет меньше прибыли налогооблагаемой, то есть возникает постоянная разница между прибылью бухгалтерской и налогооблагаемой.

Далее объединим в Табл.2 признание и распределение расходов.

На основании данных, проиллюстрированных в Табл.2, можно заметить основное отличие в признании расходов в целях бухгалтерского и налогового учета. Если в бухгалтерском учете расходы признаются независимо от намерения получить доход, то в целях налогообложения прибыли расходами признаются любые затраты, но при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной именно на получение дохода.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, о том, что учет расходов для налогообложения и для бухгалтерского учета имеет существенные различия, которые формируются на разные суммы прибыли в одной и той же организации и как следствие, обязательные платежи в бюджет, в конечном счете, остается в распоряжении организации разный объем чистой прибыли, который формирует собственные средства и финансовое его состояние.

Теперь приведем рекомендации по выбору метода признания и вариантов учета некоторых расходов, которые позволят сблизить бухгалтерский и налоговый учет, а, следовательно, упростить работу бухгалтеров и снизить налоговое время с помощью учетной политики:

- главному бухгалтеру каждой организации необходимо грамотно формировать учетную политику;
- неизменно следовать выбранным методам учета;
- установить единый метод признания расходов – либо метод начисления, либо кассовый. Первый упростит учет разниц согласно требованиям ПБУ 18/02, второй – позволит сэкономить на налогах;
- при выборе способа учета общехозяйственных расходов лучше выбрать их списание на 90 счет «Продажи». Это позволит сблизить бухгалтерский и налоговый учет. При этом базу распределения общехозяйственных расходов организация должна определить самостоятельно, например, пропорционально основной заработной плате работников. Хотя у налоговых органов существует мнение, что их нужно распределять пропорционально размеру выручки.
- коммерческие расходы лучше списывать не частично, а в полной сумме на затраты отчетного периода;
- расходы на капитальное строительство в бухучете признают после полного завершения строительства, если конечно, в договоре не предусмотрено поэтапного списания расходов. В налоговом учете доходы и расходы учитывают по мере сдачи этапов работ, а если это предусмотрено договором, то предприятие само распределяет доходы и расходы исходя из принципа равномерности (п.2 ст. 271 и п.1 ст. 272 НК РФ).

Таким образом, предложенные рекомендации позволят организации увеличить размер прибыли, остающиеся в распоряжении, что приведет к улучшению финансового состояния.

Более подробная детализация формирования расходов на примере конкретной организации будет проведена в дальнейших исследованиях.

Таблица 1

Классификация расходов

<table>
<tr><th>Виды затрат</th><th colspan="2">Для налогового учета (НК РФ)</th><th colspan="3">Для бухгалтерского учета (ПБУ 10/99)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Классификация расходов</td><td>1.Расходы, связанные с производством и реализацией</td><td>- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.</td><td colspan="2">1. Расходы по обычным видам деятельности</td><td>- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие расходы.</td></tr>
<tr><td>2. Внереализационные расходы</td><td>- расходы на содержание переданного по договору аренды имущества;</td><td>2. Прочие расходы</td><td>операционные</td><td>Выбытие активов, связанное с:
• предоставлением за плату во временное пользование (владение) активов организации*;
• предоставлением за плату прав,</td></tr>
</table>

		- проценты по долговым обязательствам любого вида; - расходы, связанные с обслуживанием приобретенных организацией ценных бумаг.			возникающих из патентов и других видов интеллектуальной собственности *; • участием в уставных капиталах других организаций *; • с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции; • оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; • проценты, уплачиваемые организацией за предоставление кредитов, займов; • отчисления в оценочные резервы и резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности; • прочие. * В случае, если данный вид деятельности не является основным (иначе относят к расходам по обычным видам деятельности).
				внереализационные	• штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; • возмещение причиненных организацией убытков; • убытки прошлых лет; • суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; • курсовые разницы; • сумма уценки активов; • перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью; • на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно - просветительского характера и иных аналогичных мероприятий; • прочие.
				чрезвычайные	Расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.): • Потери от вынужденной остановки производства • Расходы, связанные с

					предотвращением (ликвидацией) последствий стихийных бедствий.

Таблица 2

Распределение и признание расходов

Виды затрат	Для налогового учета (НК РФ)		Для бухгалтерского учета (ПБУ 10/99)
Распределение расходов	прямые	Прямые расходы включают в расходы в части, приходящейся на реализованную продукцию, товары, работы, услуги	Элементом учетной политики является признание расходов на управление, а также транспортных расходов в торговых организациях полностью расходами по обычным видам деятельности
	косвенные	Косвенные расходы в полном объеме относятся на уменьшение доходов от производства и реализации данного отчетного (налогового) периода	
Признание расходов	1. Метод начисления, если доходы учитываются методом начисления		1. Метод начисления
	2. Кассовый метод, если доходы учитываются кассовым методом (отдельные виды расходов признаются по методу начисления)		2. Кассовый метод (для малых предприятий)

Список литературы

1. Анищенко А.В. «Учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения на 2008 год», Москва: Налог Инфо, - 2008
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. От 30.12.2012)
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» утв. приказом Минфина РФ от 06.05. 1999г. № 33н ред. от 08.11.2010 № 144н.
4. Феоктистов И.А. Расходы фирмы. Бухгалтерский и налоговый учет. Полное практическое руководство // учебник/ И.А. Феоктистов / М.: «Аналитика-Пресс», 2000. – 197с.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Верколаб А.А.

Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО Оренбургский государственный университет, г.Бузулук

Для развития экономики любого государства важны все отрасли экономики, но основой, фундаментом ее является все же промышленность. От состояния промышленности зависят не только централизованные фонды, но и уровень дохода и жизни населения страны, темпы научно-технического прогресса, уровень деловой активности, степень зависимости от зарубежных стран. После распада СССР большая часть экономических благ перешла в частную собственность, унаследовав при этом немало проблем прежней системы, что привело к разрыву хозяйственных связей, падению спроса, общему спаду отдельных отраслей промышленности. Актуальность увеличивается в связи с неоднородностью регионов страны; развитие промышленности в некоторых из них вообще не наблюдается, что негативно влияет на экономический потенциал регионов.

Тема новой индустриализации становится популярней и очевидно, что государство видит в промышленности ту самую базу для развития экономики страны, повышения уровня жизни граждан и, конечно же, источник пополнения бюджета. Без участия государства процесс быстрого становления промышленности затруднен. Поэтому даже в условиях рыночной экономики роль государственного стимулирования огромна. Бюджет является важным рычагом воздействия на ход общественного воспроизводства и стимулирования развития промышленности.

Рассмотрим состояние промышленного производства в разрезе по федеральным округам. В таблице 1представлены индексы промышленного производства по федеральным округам. По темпам роста очевидно снижение показателя в 2013 году по сравнению с 2010 годом. Среди лидеров по темпу роста стоит отметить Сибирский федеральный округ, Северо-Кавказский и Южный федеральные округа. Северо-Западный федеральный округ в 2013 году показал снижение объемов производства. [1]

Таблица 1

Индексы промышленного производства по федеральным округам в процентах

Годы	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	107,3	105,0	103,4	100,4
Центральный федеральный округ	105,5	106,9	105,7	101,4
Северо-Западный федеральный округ	107,9	107,7	102,6	99,2
Южный федеральный округ	108,6	109,5	107,8	104,0
Северо-Кавказский федеральный округ	103,4	109,8	106,3	104,5
Приволжский федеральный округ	109,6	109,4	104,5	100,5
Уральский федеральный округ	104,3	101,9	101,6	100,8
Сибирский федеральный округ	118,2	106,4	107,2	104,4
Дальневосточный федеральный округ	106,9	109,1	103,0	102,0

Лидером по объему промышленного производства является Центральный федеральный округ (Табл.2). На его долю приходится порядка 25% произведенной продукции. В структуре производства наибольший вес занимает обрабатывающая промышленность (более 75%). Ведущую роль играют наукоемкие отрасли машиностроения, автомобилестроение, станкостроение с высокой долей добавочного капитала. Далее идет

Приволжский федеральный округ (20% от общего объема). В структуре промышленного производства также высокую долю занимает обрабатывающее производство (73%). Тройку лидеров замыкает Уральский федеральный округ (около 19%). Наибольшую долю по объему продукции здесь занимает добыча полезных ископаемых, и она имеет тенденцию к увеличению (с 47% в 2011 до 51% в 2013 году). В свою очередь в Уральском федеральном округе обрабатывающая промышленность в целом за период 2011-2013 года показала рост на 4%, тогда как прирост добычи полезных ископаемых был на 25% по объему производства, что говорит о нарастании роли сырьевой экономики.

Таблица 2

Объем промышленного производства в разрезе по федеральным округам[1] в миллиардах рублей

	2011	2012	2013
Российская Федерация	35052,6	38220,8	40193,2
Центральный федеральный округ	8991,1	9645,7	10786,5
Северо-Западный федеральный округ	4430,7	4945,5	5179,7
Южный федеральный округ	1704,2	1941	2042,4
Северо-Кавказский федеральный округ	375,4	400,2	417,7
Приволжский федеральный округ	7198,1	7809,2	7907,2
Уральский федеральный округ	6662,9	7438,3	7639,1
Сибирский федеральный округ	4143,8	4349,8	4514,8
Дальневосточный федеральный округ	1546,1	1690,8	1705,4

За 2010-2012 года индекс промышленного производства Оренбургской области показал снижение темпов роста (106,7% в 2010 году, 102,5%и 100,6% в 2011 и 2012 году соответственно), а в 2013 уже наблюдаем отрицательное значение -3,4% (96,6%). Результат из всех субъектов Приволжского федерального округа самый худший. По остальным субъектам среднее значение прироста 0,4%. Снижение индекса промышленного производства — результат падения на 12% в обрабатывающем секторе на фоне постоянного снижения производства и распределения электроэнергии, газа и воды (-15% в 2012 году и 30% в 2013 году). В структуре промышленности все больше возрастает доля добычи полезных ископаемых (с 50% в 2011 до 58,2% в 2013 году). За счет интенсификации на ведущих предприятиях добыча полезных ископаемых за последние 3 года продолжает увеличиваться. [1]

В целом доля обрабатывающих производств по Российской Федерации в объеме произведенной продукции имеет тенденцию к снижению (65% в 2011году против 64,6% в 2013 году). В то же время наблюдается увеличение доли добычи полезных ископаемых. Так в 2011 году 22,9% от общего объема производства, а в 2013 24,67%. Это явно негативная тенденция, которая только усиливается. Это, несомненно, усиливает зависимость экономики страны, в том числе доходов бюджета, от внешнеэкономической конъюнктуры на основные сырьевые товары российского экспорта. Доля добавленной стоимости при такой сырьевой направленности значительно меньше, чем в развитых странах.

Доля убыточных предприятий в добывающих отраслях в общем количестве предприятий в 2012 году составила 37,4%, сумма убытков – 87,68 млрд. руб. Данное значение в 2011 году составляло 38,3% от общего числа. Аналогичный показатель в обрабатывающей промышленности составляет 28,9%, однако, число убыточных предприятий почти 5 тысяч, а суммарный убыток 335,9 млрд. рублей. Самыми убыточными оказались предприятия по производству металлоизделий, машин и оборудования, транспортных средств. Среди организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды доля убыточных составляет порядка 45% с общей суммой убытков 264,7 млрд. рублей. Большинство из них работают в сфере производства и передачи электроэнергии. [3]

В 2013 году доля убыточных компаний в промышленности увеличилась практически по всем секторам, исключение составили трубопроводный транспорт и связь. Худшие результаты показал сектор добычи полезных ископаемых. Здесь рост убыточных предприятий составил 6,2 процента. Также убыточно производство и распределение электроэнергии, газа и воды - плюс 5,4 процента. На 5,1% стало больше убыточных предприятий в сфере научных исследований и разработок. Рост числа убыточных компаний отражает общую ситуацию в России - снижение средней рентабельности по экономике.

Исходя из проведенного анализа развития промышленности в России, можно выделить ряд проблем. Первая проблема - это неэффективная политика государства в сфере стимулирования обновления основных фондов на предприятиях. Необходимость обновления основных фондов очевидна. Российские федеральные ведомства оценивают износ основных фондов по России в 45-65%, а исследовательские центры РФ - минимум в 60-65%.[1] Важным источником финансирования обновления основных средств являются государственные субсидии. В государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» для обновления основных фондов ряда отраслей предусмотрена субсидия организациям. Данный вид субсидии позволит заинтересовать предприятия в модернизации производств, в том числе с использованием рыночного инструмента в виде банковских кредитов. Объем субсидий около 10 млрд. рублей ежегодно. Большая часть приходится на предприятия автомобилестроения и их дочерние организации (не менее 6-7 млрд. рублей ежегодно). То есть оставшиеся 3-4 млрд. рублей приходятся на остальные отрасли, входящие в программу. Очевидно, что данных средств недостаточно. Только по данным ведущих предприятий энергетического и тяжелого машиностроения объем привлекаемых кредитов на техническое перевооружение в 2013 - 2016 годах оценивается в 38,11 млрд. рублей, сумма уплаченных процентов по кредитам может составить порядка 4,95 млрд. рублей. Поэтому необходимо увеличить расходы на субсидирование процентных ставок по кредиту.

Второй проблемой является непродуманная протекционистская политика государства, что приводит к снижению доли рынка отечественных производителей. Протекционистская политика в России не является системной. В большой степени ее определяют лоббистские возможности компаний, а не стремление государства поддержать и расширить внутренний рынок страны. Существует противоречие между интересами сырьевых экспортеров и работающими на внутренний сбыт предприятиями. В интересах первых государство девальвировало рубль и стремится сохранить низкий уровень оплаты труда. Вторых стараются поддержать протекционистскими мерами, при этом уничтожают их рынок сбыта, сохраняя низкий уровень оплаты труда.

Третьей проблемой является налоговая нагрузка и налоговое стимулирование промышленности, точнее отдельных отраслей. Вопрос о налоговой нагрузке или перегрузке различных отраслей экономики ведутся довольно давно. Наибольшая налоговая нагрузка в РФ - на предприятиях по добыче полезных ископаемых. Налог на добычу полезных ископаемых, пошлины на нефть и газ изымают из оборота корпораций существенную долю денежных средств и снижают инвестиционный потенциал отрасли. Отчасти это так, но следует учитывать, что разный уровень налоговой нагрузки во многом обусловлен разной структурой производственных затрат.

Поддержка промышленности должна формироваться исходя из понимания того факта, что государство не является стационарным и постоянным источником финансирования части текущих и капитальных затрат предприятий. Финансирование должно предоставляться на проектной основе, для реализации конкретных целей развития. В среднесрочном периоде доля бюджетного финансирования должна последовательно сокращаться в пользу внебюджетных источников. Меры поддержки должны быть конечны, и на определенном этапе отрасли, получившие поддержку государства, должны войти в режим развития на основе рыночных ресурсов и генерации стоимости в эффективно работающих компаниях.

Вышеперечисленные факторы должны лечь в основу новой структурной промышленной политики, которая позволит наилучшим образом использовать имеющиеся конкурентные преимущества для качественного скачка в развитии отечественной промышленности.

Список литературы

1. Деловая активность организаций в России в марте 2014 года// Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/57.htm
2. Индексы интенсивности промышленного производства за 2000-2014// Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики - 2014 – Режим доступа: http://www.hse.ru
3. Структура и основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов за 2009 -2013 г.г. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Селютина О.Г.

ФГКОУ ВПО Орловский юридический институт МВД России им. В.В. Лукьнова, г.Орел

В настоящее время банк выступает основным структурным элементом банковской системы как отрасли национального хозяйства, а также главным поставщиком банковских услуг. Под рынком банковских услуг понимается система экономических отношений между продавцами и покупателями банковских услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена банковских продуктов и услуг. Для того, чтобы лучше понимать современные тенденции, необходимо представлять из чего состоит рынок банковских услуг. В Табл.1 представлены банковские рынки сбыта и банковские отрасли.[3]

Таблица 1

Банковские рынки сбыта и банковские отрасли

Банковские рынки сбыта	Банковские отрасли	Банковские подотрасли
1	2	3
Рынок кредитных услуг	Кредитование	Коммерческое кредитование Потребительское кредитование
	Косвенное кредитование	Лизинговый бизнес Факторинговый бизнес Форфейтинговый бизнес Учетно-вексельный бизнес Гарантийный бизнес
Рынок инвестиционных услуг	Сберегательное дело	Вклады до востребования Сберегательные вклады
	Инвестиционное посредничество	Срочные депозиты Инвестиционное посредничество на фондовом рынке
		Инвестиционное посредничество на рынке драгоценных металлов и художественных ценностей Инвестиционное посредничество на рынке недвижимости Дилинговый бизнес
Рынок расчетно-кассовых услуг	Расчетно-кассовое обслуживание	
	Выпуск и обслуживание пластиковых карт	Эмиссия кредитных, дисконтных карт. Эквайринг. Авторизация. Процессинг
	Валютное обслуживание	
Рынок трастовых услуг	Доверительное управление	Доверительное управление имуществом. Управленческое обслуживание
	Агентское обслуживание	Эмиссионное посредничество Депозитарное и трансфер-агентское обслуживание
Рынок консультационных услуг	Консультационное и информационное обслуживание	Аудиторское обслуживание Правовое консультирование Управленческое и финансовое консультирование Информационное обслуживание Образовательное обслуживание

Прочие рынки	Хранение, охрана и транспортировка ценностей Страхование Рекламное дело Разработка банковских технологий	

Из представленной таблицы видно, что рынок банковских услуг достаточно широк и многогранен. Из этого следует, что на его формирование в современных условиях влияет большое количество факторов как на миро -, так и на макро- уровне.

Для того, чтобы оценить тенденцию развития рынка банковских услуг на современном этапе, необходимо проанализировать экономическую ситуацию в стране и за рубежом.

Одной из самых обсуждаемых и насущных проблем являются антироссийские санкции. Прямое воздействие данных методов мы можем наблюдать по курсу рубля относительно доллара и евро (Рисунок 1, Рисунок 2).[4]

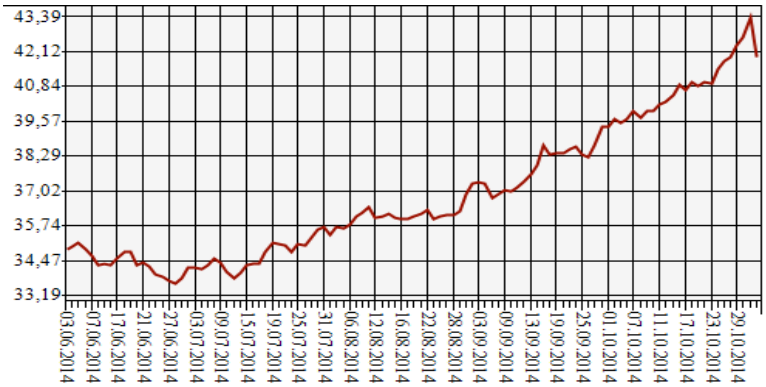


Рис.1. Динамика курса валюты Доллара США с 01.06.2014 по 01.11.2014г.

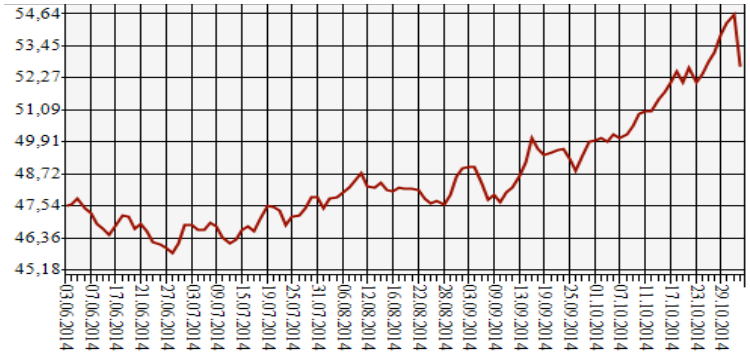


Рис.2. Динамика курса валюты Евро с 01.06.2014 по 01.11.2014 г.

Динамика удешевления валюты наглядно наблюдается на временном интервале, где происходило развитие геополитических событий, которые оказали непосредственное влияние на поведение валют. За полтора-два года санкций рубль, может еще ослабнет на 10% к доллару, и это ударит по покупательной способности населения, но даст фору экспортерам.[2]

Положение дел в банковской системе страны стабильно ухудшается: давление на коммерческие банки со стороны регулятора усугубляется неблагоприятной макроэкономической обстановкой, у банков сейчас становится заметна острая нехватка денег. В поисках дополнительных источников финансирования Российские ассоциации банков обратились за расширением перечня активов, принимаемых в обеспечение по кредитам к регулятору. Ожидается рост ставок по депозитам, так как банкам необходимо искать дополнительные источники привлечения денежных средств населения. Однако, если для населения данная ситуация будет складываться

более или менее в положительную сторону, риски для бизнеса возрастают в разы в связи с подорожанием кредитов. Конкуренция среди региональных банков будет усиливаться, многие банки не смогут ее выдержать и им придется уйти из рынка. В настоящее время рынок банковских услуг в регионе можно подразделить на два типа: сильные и устойчивые (те, которые предоставляются федеральными и иностранными банками) и слабыми (те, которые предоставляют локальные кредитные организации). В последние годы локальные кредитные организации почувствовали тенденцию к расширению спектра банковских услуг, в связи с волной потребительского бума в 2010-2013 годах. Однако, настоящая ситуация диктует более жесткие требования и локальным банкам придется возвращаться от универсального типа к специализированным, чтобы стать более конкурентоспособными и отвечать требованиям достаточности капитала. Малые банки нашли свою нишу в поддержке и предоставление различных банковских продуктов малому бизнесу. В настоящий момент им необходимо акцентировать внимание на данной специализации и развиваться в этом направлении. В конечном итоге, сегодня вопрос выживаемости для региональных банков состоит в умении работать по стандартам самых прогрессивных кредитных организаций, осуществляя эффективный риск-менеджмент, но в той нише, до которой крупным банкирам сейчас нет дела.

Стоит отметить, что банки с внятной стратегией и качественным управлением рисками способны успешно работать наравне с крупными конкурентами: показатели их роста находятся «в рынке», а порой и превышают среднерыночные. Тем не менее, прогнозы на будущее региональной банковской системы в целом сегодня неутешительны. Так, Анатолий Аксаков отмечает, что макроэкономическая ситуация не позволяет банкам активно использовать главный ресурс капитализации — прибыль. В частности, рентабельность на капитал банков упала с 15,2 до 13,5% и это серьезные цифры. [1]

Ещё одна заметная тенденция регионального банковского рынка — уход многих местных игроков из сегмента потребкредитования. В короткий период последнего потребительского бума региональные банки, даже очень небольшие, начали было заходить в эту нишу, ведь трудно было удержаться от соблазна, когда необеспеченное кредитование росло темпами до 40% в год. Сегодня же в этом сегменте большинству региональных банков делать нечего. Темпы роста просроченной задолженности здесь достигают 30% (в среднем по стране), а на каждого заёмщика в среднем приходится по два кредита (9% должников, по данным Объёдинённого кредитного бюро, имеет четыре кредита). Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию, спрос на кредитные продукты банка больше, чем на депозитные.

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить, что у банков сейчас остро стоит вопрос развития новых и самых конкурентоспособных банковских продуктов, которые будут востребованы потребителями, смогут выдержать колебания валют, а также будут устойчивы к сложившейся геополитической ситуации.

Список литературы

1. Барсукова Алина, Шаповалова Людмила Вспомнить, что малое-прекрасно/ Барсукова Алина, Шаповалова Людмила//Эксперт Юг №39-40 (329)
2. Калиновский Игорь Гадание на санкциях [Электронный ресурс]/ Калиновский Игорь. Интернет журнал Expert-online 30 октября 2014 года.- Режим доступа: http://expert.ru/2014/10/30/gadanie-na-sanktsiyah/
3. Коробов Ю.И. Теория банковской конкуренции / Коробов Ю.И. – Саратов: Издательский центр Саратовской государственной экономической академии, 1996. – С. 30-32
4. Динамика курса валют [Электронный ресурс] /Официальный сайт ЦБ РФ http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РЕЗЕРВОВ ПРЕДСТОЯЩИХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ РЕЗЕРВА НА РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Уколова О.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Т. Петрова
ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет, Торгово-экономический институт г.Красноярск

Каждая организация сталкивается с проблемой составления или корректировки основополагающего документа по ведению учета - учетной политики. Самой важной проблемой при этом является максимальное сближение между бухгалтерским и налоговым учетом. Совмещение бухгалтерского и налогового учета возможно только в случае, если налоговый учет ведется методом начисления. Ведь при кассовом методе учета это невозможно, поскольку в этом случае не совпадают требования бухгалтерского и налогового учета в отношении момента отражения хозяйственных операций.

«Прибыльная» политика

Перед налоговым учетом стоит основная задача — исчисление налога на прибыль. При этом учетная политика для целей налогообложения формируется исходя из требований Налогового кодекса, в соответствии с которыми данные налогового учета должны отражать: порядок формирования суммы доходов и расходов; порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде; сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах; сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль. В связи с этим перед организацией не возникает необходимости расчета прибыли в привычном для бухгалтера понимании, а именно как часть дохода, отражающего финансовый результат деятельности организации, которым могут распоряжаться собственники. Величина такой прибыли формируется только в бухгалтерском учете.

Прибыль в целях налогообложения — это величина, которая служит базой для расчета налога на прибыль.

Соответственно в налоговом учете отражаются не все хозяйственные операции и не все расходы, а только учитываемые в целях налогообложения и в пределах установленной суммы.

Внимание

Основным организационным отличием двух форм учета является то, что систематизированная в бухгалтерских регистрах информация отражается на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности, а сгруппированная в налоговых регистрах — в расчете налоговой базы без распределения по счетам бухгалтерского учета. При этом необходимо учитывать, что, несмотря на то, что в главе 25 Налогового кодекса установлены свои правила расчета доходов и расходов, общим с бухгалтерским учетом является следующее:

-доходы и расходы определяются на основе тех же первичных документов, оформляющих проводимые организацией хозяйственные операции;

-факты хозяйственной деятельности отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактического поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

При этом формы регистров, применяемых в целях расчета налога на прибыль, и порядок отражения в них аналитических данных налогового учета, данных первичных учетных документов разрабатываются организацией самостоятельно и устанавливаются в приложениях к учетной политике организации для целей налогообложения.

На практике часто применяется подход, когда в бухгалтерские регистры вводятся дополнительные реквизиты и графы, необходимые для ведения налогового учета.

В указанные дополнительные графы в случаях, когда правила формирования данных в бухгалтерском и налоговом учете совпадают, переносятся суммы, полученные в бухгалтерском учете. Также целесообразно выделять отдельно и показывать в разных графах прямые и косвенные расходы.

Для сближения налогового и бухгалтерского учетов организации следует предпринять все меры для того, чтобы доходы и расходы в обоих учетах были отражены одинаково — в одной сумме и на одну дату.

Таким образом, бухгалтерские регистры, содержащие данные для налогового учета, следует привести к той форме, которая позволит отражать в них первичные документы одновременно для бухгалтерского и налогового учета.

Поскольку показатели в целях налогообложения могут отличаться по сумме и дате признания от сумм в бухгалтерском учете, то возникает задача — сблизить порядок отражения отдельных видов доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Такими мерами являются:

-заключение договоров с контрагентами (покупателями, поставщиками, кредитными организациями и т. д.) на соответствующих условиях;

-выбор соответствующих методов бухгалтерского и налогового учета и принятие соответствующих положений учетной и налоговой политики.

Соответствующие, то есть приводящие к единообразному учету доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете, условия договоров и положения учетной политики будут рассмотрены ниже применительно к конкретным видам доходов и расходов для примера.

Для начала рассмотрим общие положения по учетной политике организации.

Нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета, предусматривают варианты учета тех или иных объектов. Следует воспользоваться предоставленным правом и выбрать те из них, которые максимально приближают порядок их отражения в бухгалтерском учете к требованиям налогового законодательства.

Подчеркнем, что речь идет о способах учета, вариантность которых предусмотрена нормативными документами.

Таким образом, нормы бухгалтерского учета и в определенной мере налогового законодательства допускают вариантность в отношении хозяйственных операций.

Поэтому для совмещения бухгалтерского и налогового учета надо выбрать и закрепить в учетной политике такой вариант, при котором конкретный доход или расход отражается в обоих учетах одинаково.

Все доходы, полученные организацией, учитываются при расчете налога на прибыль, кроме тех, которые поименованы в статье 251 Налогового кодекса.

Доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, а также от реализации основных средств, иного имущества при исчислении налога на прибыль могут быть приняты по данным бухгалтерского учета.

Поскольку эти доходы отражены на двух счетах (90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы»), то в целях налогообложения следует сформировать регистр налогового учета доходов от реализации, в который будут перенесены данные этих счетов.

При этом не будут учитываться доходы, полученные при осуществлении деятельности, переведенной на уплату единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

Суммы доходов в целях налогообложения должны быть представлены в регистре без сумм НДС и сгруппированы в разрезе тех видов доходов, которые предусмотрены в декларации по налогу на прибыль.

В налоговом учете к внереализационным доходам относятся доходы от деятельности, непосредственно не связанной с производством и реализацией.

В бухгалтерском учете им соответствуют прочие доходы, не являющиеся доходами от обычных видов деятельности.

Большинство внереализационных доходов в налоговом учете может быть принято по данным бухгалтерского учета. Например, в налоговом учете доходы от передачи имущества в аренду отражаются в составе внереализационных доходов в том случае, если такие доходы не определяются организацией как доходы от реализации.

То же самое относится к доходам от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств индивидуализации, в частности, таким как доходы от предоставления прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности.

В бухгалтерском учете указанные доходы отражаются в качестве прочих доходов в случаях, когда предоставление активов во временное пользование за плату не является предметом деятельности организации.

Следовательно, доходы от сдачи имущества и имущественных прав во временное пользование в налоговом и в бухгалтерском учете могут быть отнесены к одному виду доходов в одних и тех же случаях.

Но ни в налоговом законодательстве, ни в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет, не указаны критерии, обязывающие организации отражать эти доходы тем или иным образом. Такое решение должно быть принято организацией и закреплено в приказах об учетной политике в целях бухгалтерского и налогового учета.

При этом если организация осуществляет операции по передаче имущества в аренду (субаренду) на постоянной (систематической) основе, то доходы от таких операций учитываются как доходы от реализации, а если операции по передаче имущества в аренду носят разовый характер, то доходы учитываются в составе внереализационных доходов.

В целях совмещения налогового и бухгалтерского учета этот же критерий целесообразно использовать и в бухгалтерском учете.

Поэтому, если организация предполагает осуществить более одной сделки (заключить два и более договора) по сдаче имущества в аренду в течение налогового периода, в приказе по учетной политике в целях налогообложения можно отразить следующее: «Доходы от сдачи имущества в аренду учитываются как доходы от реализации».

В соответствующий приказ по бухгалтерскому учету вносится запись: «Доходы от сдачи имущества в аренду учитываются как доходы от обычных видов деятельности».

Если организация предоставляет в пользование права на результаты интеллектуальной деятельности, получает иные аналогичные доходы, то в приказы по учетной политике вносятся схожие положения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ. Программа информационной поддержки «Консультант Плюс».
2. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом МФ РФ от 13.10.2003 №91н.
3. 3.М. Антонова, ведущий консультант отдела консалтинга ООО «ФинЭкспертиза»
4. 4.Источник: Бухгалтерия.Ру - бухучет, налоги, аудит.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ

Чахкиев Г.Г., Мурар В.И., Елесина М.В., Рашкеева И.В.

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

Проектное финансирование является одним из приоритетных инструментов стимулирования экономического роста страны во всем мире, который позволяет реализовать крупномасштабные и капиталоемкие проекты, обеспечивая выгодные кредитные условия при недостаточной кредитоспособности спонсора. Российские компании, постепенно интегрируясь в мировое экономическое пространство, неизбежно сталкиваются с потребностью в реализации проектов, аналогичных по своей сложности и масштабности проектам, осуществляемых их конкурентами на мировых рынках. Поэтому проектное финансирование становится потенциально все более востребованным и необходимым в России и поэтому возможность полноценного применения проектного финансирования существенна для развития российских компаний а, в конечном счете, и для развития экономики страны.

Проектное финансирование (ПФ) представляет собой метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов путём «финансового инжиниринга», основанный на займе под денежный поток, создаваемый только самим проектом без регресса на заемщика.

Современный этап развития проектного финансирования в мировой экономике характеризуется разнообразием сфер его применения. Прежде всего, это проекты, которые связаны с добычей, переработкой и транспортировкой природных ресурсов, и особенно нефти и газа. Проектное финансирование также активно применятся в электроэнергетике (строительство электростанций, магистральных линий электропередач и т.п.), в сфере телекоммуникаций, в горнодобывающей отрасли, а также при реализации так называемых инфраструктурных проектов (строительство автомагистралей, аэропортов, водоочистных сооружений и т.п.).

Развитие проектного финансирования в России находится пока на начальной стадии развития. На отечественном рынке превышают кредитные операции краткосрочного характера. Некоторые отдельные элементы проектного финансирования присутствуют в операциях мировых финансовых институтов (МБРР и ЕБРР).

Как видно из приведённых ниже таблиц, доля ПФ в кредитовании экономики России относительно невелика, однако является перспективным инструментом развития национального хозяйства страны. (Рисунок 1)

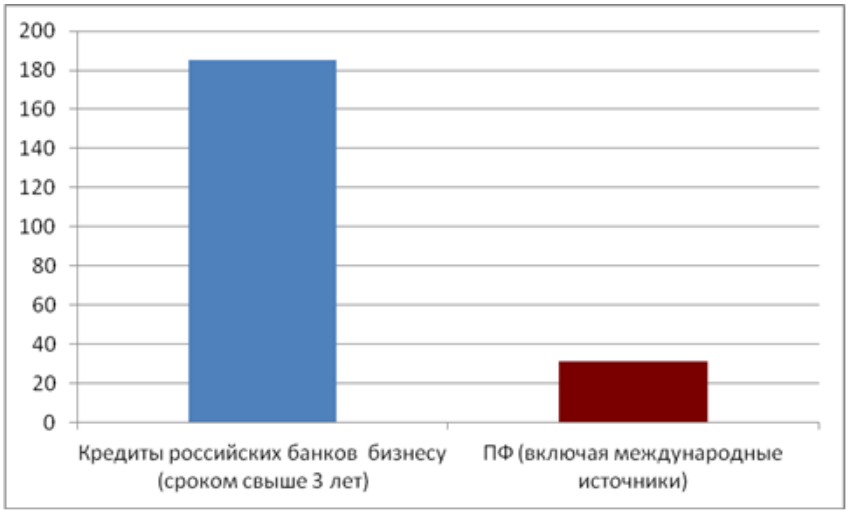


Рис.1. Объёмы кредитов и ПФ в экономике РФ за 2007-2011, млрд.долл.США [3]

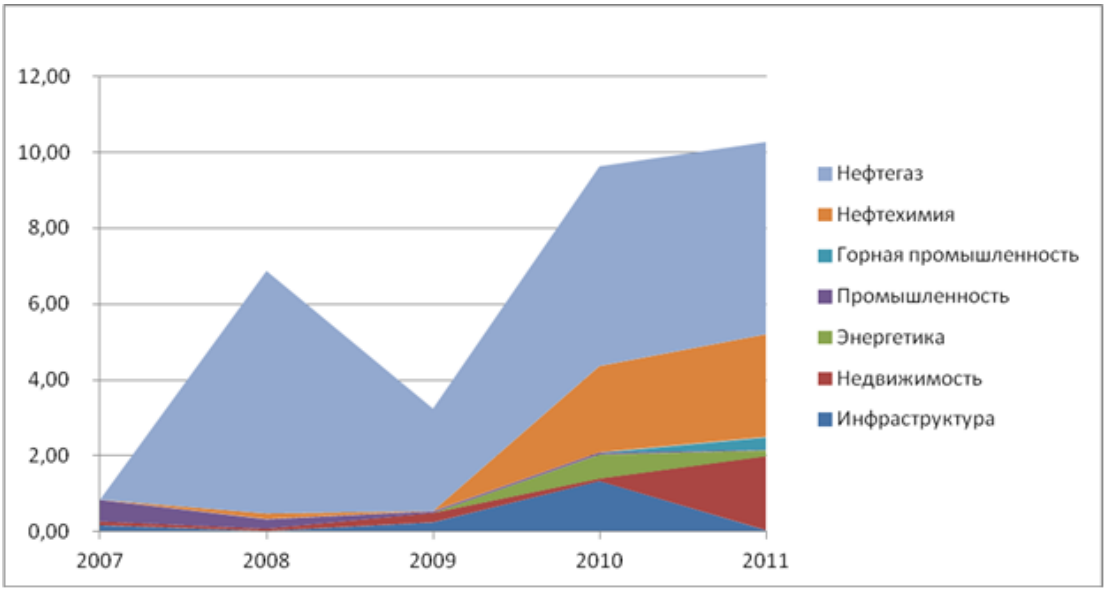


Рис.2. ПФ в России по годам, млрд.долл.США [3]

Как свидетельствуют данные, объемы проектного финансирования в нашей стране увеличиваются. Основная доля данного вида кредитования и финансирования приходится на нефтегазовую отрасль, в то время как в мире традиционными секторами для ПФ являются инфраструктура и электроэнергентика (Рисунок 3).

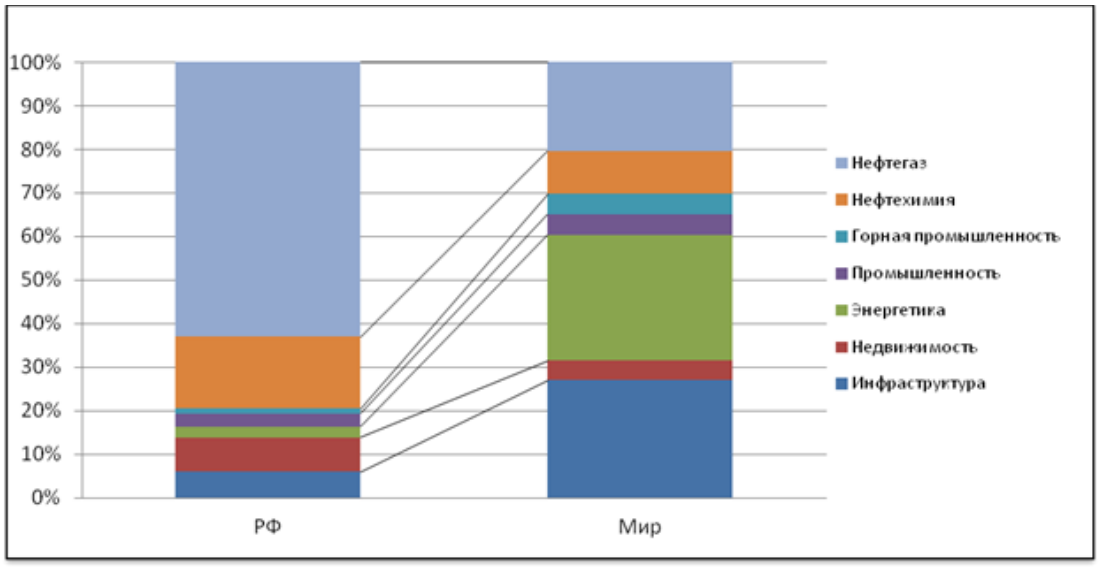


Рис.3. Сравнение ПФ в России и в мире по секторам [3]

Как правило, банки, осуществляющие проектное финансирование, различаются по срокам финансирования («Абсолют банк» -7 лет, «Газпром» -до 10, в отдельных случаях 12-15 лет); процентным ставкам, определяемым индивидуально в зависимости от проекта; объему предоставляемых средств(«Газпром» - от 400 млн рублей, «ТАТФОНДБАНК»- не менее 30 млн рублей, «КИТФинанс» - от 100 млн до 1,5 млрд рублей); условиям погашения кредита, а также по возможности применения особых условий, льготного периода для проекта. Некоторые банки (например, «ГЛОБЭКСБАНК») осуществляют финансирование инвестиционного проекта Клиента с участием зарубежной компании Экспортера, выступающей генеральным подрядчиком строительства и/или поставщиком оборудования под страховое покрытие Экспортно-Кредитных Агентств (ЭКА) и Экспортно-Импортных Банков (Эксим Банки) страны Экспортера. Однако практика применения данного вида финансирования в нашей стране невелика.

Таким образом, необходимо уделять особое внимание для развития данного вида кредита в банковской сфере, создавать комфортные политические и законодательные условия. Сотрудничество в данной сфере с другими государствами предоставит возможность для формирования международных кооперацией производства, внедрения новых технологий, налаживания взаимовыгодных экономических отношений. Реализация эффективных инвестиционных проектов является важнейшим условием модернизации российской экономики, перехода ее на высокотехнологичный путь развития

Список литературы

1. Исламова Э.И., Родинов Е.Б. Проектное финансирование в России: проблемы и тенденции развития. «Актуальные вопросы экономики и менеджмента»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (24 апреля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 158 с
2. Никонова И.А. Развитие проектного финансирования. Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/project_fin_ru.shtml
3. Официальный сайт ООО «РБПФ Проектное финансирование». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.projectfinance.ru/publikatsii/proektnoe-finansirovanie-moda-ili-neobhodimost/
4. Чугнин А.А. Проектное финансирование: сущность, оценка возможностей применения в России, стимулирование.Автореф. дис. кан.эк.наук. – Москва, 2010

РИСК «РАЗОРЕНИЯ»: ЭНТРОПИЙНЫЙ ПОДХОД

Васильев Е.В., Васильев В.Д.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Аннотация: в данной статье рассматривается стандартная задача принятия решений в условиях риска в формально-матричной постановке. Для выбора наилучших решений предлагается авторский подход к формированию критериев риска «разорения» на основе энтропийной модели К. Шеннона. Основной особенностью полученных критериев является их развернутое представление в виде минимизации классической и взвешенной энтропии в аддитивном и гарантированном форматах.

Ключевые слова: нормативная теория выбора решений, риск «разорения», энтропийные критерии оптимальности.

«… опять перед ним землянка; на пороге сидит старуха, а пред нею разбитое корыто»

(А.С. Пушкин, 1833 г.)

Постановка задачи

Теория и практика принятия решений в условиях риска и неопределенности в рамках нормативной (рациональной) экономики представлена плеядой блистательных критериев (решающих правил) выбора: Байеса, Неймана-Моргенштерна, Фишборна, Хоменюка, Сэвиджа, Вальда, Гурвица, Менчеса, Ходжеса-Лемана, Шнейвайса, Бернулли-Лапласа, Гиббса-Джейнса и др. [4-6]. Среди этой великолепной феерии великих, гениев, лауреатов Нобелевской премии по экономике затерялся и в настоящее время даже стал совсем незаметным удивительный существенно-важный, с метафорическим названием, но безымянный критерий минимизации риска «разорения». Он отражает весьма жестко – детерминированный дискурс – ЛПР следует избегать тех ситуаций, положений, сценариев, которые в каком-либо смысле, с какой-либо концепции можно полагать «разорением» этого ЛПР, весьма разумно и расчетливо стремящегося избегать избыточных, опасных, обременительных и ненужных рисков [1,2,5].

В самом обобщенном виде любая задача выбора может быть представлена в стандартном матричном формате, для элегантной формализации которого введем следующее обозначения:

– $x_i \in X=(x_i, i=\overline{1,n})$ – варианты решений (decision), представляющих собой компромиссное $X = X^k$ (эффективное) множество по В. Парето [1,3,5,6];

– $s_j \in S = (s_j, j = \overline{1,m})$ – варианты сценариев, ситуаций (situations) развития событий в перспективе (состояний Природы) в смысле различных комбинаций (как декартово произведение) значений тех изменяющихся рассматриваемых переменных (факторов), которые являются известными, но не управляемыми и представляющими собой элементы риска и неопределенности;

– $A=\left(a_{ij} = f\left(x_i, s_j\right), i=\overline{1,n}, j=\overline{1,m}\right)$ – матрица оценки абсолютных (или нормализованных) результатов (исходов), получаемых при выборе $x_i \in X$ и реализации $s_j \in S$. В общем случае матрицу А можно рассматривать с двух крайних позиций: $A = A^{(1)}$ – матрица выгод ($a_{ij} \to max, x_i \in X, s_j \in S$); $A = A^{(2)}$ – матрица потерь ($a_{ij} \to min, x_i \in X, s_j \in S$);

– $F_d(x_i) \to \text{extr}_{x_i \in X} (d = \overline{1,D})$ – критерии оптимальности (решающие правила) выбора наилучших решений в чистых стратегиях; $d = \overline{1,D}$ отражают разнообразие концептуальных и содержательных критериальных смыслов инвесторов, игроков, трейдеров, стейкхолдеров, ЛПР.

В итоге, на основе матрицы результатов (исходов) А мы получаем многокритериальную оптимизационную задачу вида:

$$\begin{cases} F_d(x_i) \to \max\limits_{x_i \in X=X^k}, d \in D_1; \\ F_d(x_i) \to \min\limits_{x_i \in X=X^k}, d \in D_2, \end{cases}$$

где D_1, D_2 – подмножества номеров критериев оптимальности, которые соответственно максимизируются и минимизируются ($D_1 \cap D_2 = \emptyset$).

Не вдаваясь в детальные аналитические хитросплетения и концептуальную проблематику компромиссной оптимизации [1], здесь отметим только одно важное обстоятельство. Оно заключается в том, что при формировании схем (сверток) компромиссных критериев нами предполагается использовать принцип «разумной достаточности», который сводится к тому, что для $\forall x_i \in X$ формируются два непересекающихся подмножества вариантов сценариев:

«хороших, fine» – $M_1^{(i)} = \begin{cases} (j/a_{ij} \geq a^*,\ j = \overline{1,m}), \text{если } A = A^{(1)}; \\ (j/a_{ij} \leq a^*,\ j = \overline{1,m}), \text{если } A = A^{(2)}; \end{cases}$

«плохих, bad» – $M_2^{(i)} = \begin{cases} (j/a_{ij} < a^*,\ j = \overline{1,m}), \text{если } A = A^{(1)}; \\ (j/a_{ij} > a^*,\ j = \overline{1,m}), \text{если } A = A^{(2)}. \end{cases}$

Здесь значение оценки (a^*) рассматривается как достаточный, желательный, приемлемый, пороговый, комфортный, разумный результат.

Ситуация принятия решений в условиях классического риска [2-6] определяется вектором вероятностей потенциальных возможностей реализации сценариев:

$$p_j \in p \in S_p : \begin{cases} \sum_{j=1}^{m} p_j = 1; \\ p \geq 0. \end{cases}$$

В дополнение к подмножествам $M_1^{(i)}$ и $M_2^{(i)}$ ($i = \overline{1,n}$), формируемых сравнением значений $a_{ij} \in A$ с желаемой (комфортной) оценкой a^*, ЛПР также может распределить вектор оценок $a_{ij} \in A$ ($i = \overline{1,n}$) на подмножества $N_l^{(i)}$ ($l = \overline{1,L}$), которые отражают желательность, полезность, «удачливость» конкретных значений $a_{ij} \in A$. Например, к l=1 относятся неприемлемые (неудачные) оценки-результаты; l=2 – приемлемые; l=3 – нейтральные; l=4 – средние; l=5 – хорошие (удачливые); l=6 – отличные; l=7 – превосходные. Можно проще: l=1 – неудачные; l=2 – нейтральные; l=3 – успешные.

При этом в любом случае совершенно естественным выглядит обязательное выполнение условия: $L \leq m$.

Значимость, весомость, доминантность состояний Природы (сценариев), определяющих получение оценок $a_{ij} = a_{ij}^{(l)} \in A, j \in N_l^{(i)}$ для $x_i \in X$, ЛПР непринужденно задает гибкой схемой приоритетов классического вида:

$$\lambda_l \in \lambda \in S_\lambda : \begin{cases} \sum_{l=1}^{L} \lambda_l = 1; \\ \lambda \geq 0. \end{cases}$$

Дефиниция «разорение» применительно к ЛПР нами рассматривается в широком обобщенно-метафизическом, семантическом смысле [2-4].

Самые общие, абстрактно-символьные ситуации могут определяться как: финансовые и другие потери, недостижение поставленных целей, результатов, показателей, характеристик, индикаторов. Именно в этом последнем понимании «разорения» и были ранее введены два непересекающихся подмножества: $M_1^{(i)}$ и $M_2^{(i)}$ для $\forall x_i \in X$.

Наиболее распространенные критерии риска «разорения» можно представить следующим небольшим кластером.

Кластер 0. Вероятности неблагоприятных исходов.

$$Risk(x_i) = \begin{cases} \sum\limits_{j \in M_2^{(i)}} P_j \rightarrow \min\limits_{x_i \in X}; \\ \max\limits_{j \in M_2^{(i)}} P_j \rightarrow \min\limits_{x_i \in X}; \\ \sum\limits_{l=1}^{L} \lambda_l \sum\limits_{j \in N_l^{(i)} \cap M_2^{(i)}} P_j \rightarrow \min\limits_{x_i \in X}; \\ \max\limits_{1 \le l \le L} \lambda_l \max\limits_{j \in N_l^{(i)} \cap M_2^{(i)}} P_j \rightarrow \min\limits_{x_i \in X}. \end{cases}$$

$$x_{i0} = \arg\min_{x_i \in X} Risk(x_i).$$

Это классические (традиционные) риски, которые логичны, непротиворечивы, но весьма лапидарны и недостаточно информативны. В связи с этим мы далее приведем ряд других, более развернутых и обобщенных моделей расчета риска «разорения», основанных на энтропийной теории и методах многокритериальной оптимизации.

Энтропия (entropy) оценивает степень неопределенности замкнутой системы как некоей случайной величины и в формализованном представлении Клода Шеннона имеет вид:

$$H(X,P) = \begin{cases} -\sum\limits_{j=1}^{m} P_j \log_2 P_j \ (\textit{для дискретной случайной величины}); \\ -\int\limits_{X_{\min}}^{X_{\max}} f(x) \log_2 f(x) dx \ (\textit{для непрерывной случайной величины}). \end{cases}$$

Естественным является равенство $-\sum\limits_{j=1}^{m} P_j \log_2 P_j + \sum\limits_{j=1}^{m} P_j \log_2 (mp_j) = 1,$

где первое слагаемое $H(P)$ считается мерой Хаоса, а второе $-(1 - H(P))$ – мерой Порядка.

Максимальная неопределенность $H_{max} = H(\overline{P}) = log_2 m$ (формула Хартли) дискретной случайной величины $S = (s_j, j = \overline{1,m})$ достигается при равных вероятностях $\overline{P_j} = \frac{1}{m} = const, \ j = \overline{1,m}$. Энтропия проявляется в безжалостном деградирующем стремлении системы (объекта) к наиболее простому и вероятному, не требующего ни каких-либо управляющих телодвижений-воздействий, ни даже ничтожного расхода ресурсов, состоянию её элементов как результата игры безмятежного, могущественного, спокойного геймера по имени Хаос.

Аналитическое выражение максимальной энтропии H_{max} также вытекает из критериев Бернулли-Лапласа (принцип недостаточного основания) и Гиббса-Джейнса (принцип максимума энтропии), применяемых для формализации схемы выбора решений в условиях риска [5, с.96-100]. При этом сам Р.И. Трухаев полагает более рациональным и объективным энтропию сравниваемых решений минимизировать [5, с. 20-22].

График логарифмической функции показан на Рисунке 1.

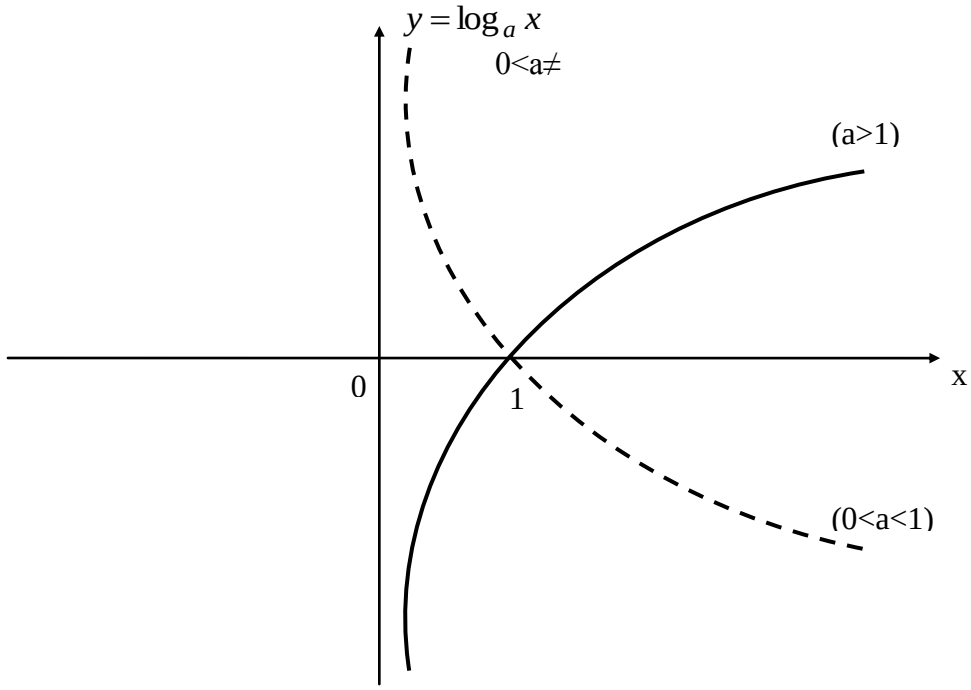


Рис.1. График функции $y = \log_a x$

Энтропийные критерии

Направленность энтропийных критериев выбора решений должна позволять снижать неопределенность, и поэтому все предлагаемые нами авторские критерии оптимальности независимо от их конкретной формы представления отражают и несут в себе этот естественный жестко – детерминированный императив – Entropy minimization.

Из большого многообразного ряда энтропийных критериев мы предлагаем следующие из них, для удобства представления структурированных в несколько групп кластеров.

Кластер 1. Классическая энтропия

$$Risk_1(x_i) = \left(\sum_{j \in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \sum_{j \in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j \right) \to \min_{x_i \in X};$$

$$Risk_2(x_i) = \left(\sum_{j \in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \sum_{j \in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j \right) \to \max_{x_i \in X};$$

$$Risk_3(x_i) = \frac{\sum_{j \in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\sum_{j \in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \min_{x_i \in X};$$

$$Risk_4(x_i) = \frac{\sum_{j \in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\sum_{j \in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \max_{x_i \in X}.$$

Как видим, критерии оптимальности имеют прозрачные содержательные смыслы, реализуют каноническую модель пессимистического подхода и основываются на принципе гарантированного результата. Так, энтропия реализации «плохих» сценариев $\left(- \sum_{j \in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j \right) \to \min_{x_i \in X}$, а энтропия «хороших» сценариев

$(-\sum_{j\in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j) \to \max\limits_{x_i\in X}$. Последнее требует дополнительного пояснения. Так как вероятности $P_j \in P \in S_p$ не зависят от выбираемых решений $x_i \in X$ и для различных $(x_i \neq x_k) \in X$ могут учитываться в соответствующих подмножествах $j \in M_1^{(i)}$, $j \in M_2^{(k)}$, то такой императив представляется наиболее разумным. Кроме того, с позиции реализации $j \in M_1^{(i)}$ получение любого результата $a_{ij} \in A,\ j \in M_1^{(i)}$ является благоприятным исходом ($a_{ij} \geqslant a^*$) независимо от вероятности $P_j \in P \in S_p$.

Кластер 2. Классическая энтропия в гарантированном формате.

$$Risk_5(x_i) = (\max_{j\in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \min_{j\in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j) \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_6(x_i) = (\min_{j\in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \max_{j\in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j) \to \max_{x_i\in X};$$

$$Risk_7(x_i) = \frac{\max\limits_{j\in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\min\limits_{j\in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_8(x_i) = \frac{\min\limits_{j\in M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\max\limits_{j\in M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \max_{x_i\in X}.$$

Кластер 3. Взвешенная энтропия.

$$Risk_9(x_i) = \left(\sum_{l=1}^{L}\lambda_l \sum_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \sum_{l=1}^{L}\lambda_l \sum_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j\right) \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_{10}(x_i) = \left(\sum_{l=1}^{L}\lambda_l \sum_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \sum_{l=1}^{L}\lambda_l \sum_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j\right) \to \max_{x_i\in X};$$

$$Risk_{11}(x_i) = \frac{\sum\limits_{l=1}^{L}\lambda_l \sum\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\sum\limits_{l=1}^{L}\lambda_l \sum\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_{12}(x_i) = \frac{\sum\limits_{l=1}^{L}\lambda_l \sum\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\sum\limits_{l=1}^{L}\lambda_l \sum\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \max_{x_i\in X}.$$

Кластер 4. Взвешенная энтропия в гарантированном формате.

$$Risk_{13}(x_i) = (\max_{l\in L}\lambda_l \max_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \min_{l\in L}\lambda_l \min_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j) \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_{14}(x_i) = (\min_{l\in L}\lambda_l \min_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j - \max_{l\in L}\lambda_l \max_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j) \to \max_{x_i\in X};$$

$$Risk_{15}(x_i) = \frac{\max\limits_{l\in L}\lambda_l \max\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\min\limits_{l\in L}\lambda_l \min\limits_{j\in N_l^{(i)}\cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \min_{x_i\in X};$$

$$Risk_{16}(d_i) = \frac{\min\limits_{l \in L} \lambda_l \min\limits_{j \in N_l^{(i)} \cap M_1^{(i)}} P_j \log_2 P_j}{\max\limits_{l \in L} \lambda_l \max\limits_{j \in N_l^{(i)} \cap M_2^{(i)}} P_j \log_2 P_j} \to \max\limits_{x_i \in X}.$$

Заключение

Очевидно, что представленный набор энтропийных критериев выбора $x_{i0} \in X$ в условиях риска нельзя считать законченным или исчерпывающим. Эти критерии представляют авторский результат попытки показать задачу выбора решений в нормативном постановочном формате с позиций многокритериальной оптимизации. Авторы работы полагают, что предложенные новые критерии позволят другим исследователям более пристально и глубже взглянуть на чуть подзабытую проблематику энтропии, которая может совсем не неожиданно задавать и определять будущие тренды современных финансово-экономических систем в контексте выбора траекторий их развития.

Список литературы

1) ВАСИЛЬЕВ В.Д. Оптимизационный подход к выбору инвестиционных стратегий и проектов в строительстве объектов региона. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 287 с.
2) ВАСИЛЬЕВ Е.В., ВАСИЛЬЕВ В.Д. Продвинутые критерии риска «разорения» // Materiały X Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Kluczowe aspekty naukowej działalności – 2014» Volume 5. Ekonomiczne nauki.: Przemyśl. Nauka i studia, 2014. – 36-44 str.
3) ВАСИЛЬЕВ Е.В., ВАСИЛЬЕВ В.Д. Риск «разорения»: карнавал моделей // Сборник материалов XII научной конференции молодых ученых, аспирантов и соискателей ТюмГАСУ. – Тюмень: РИО ТюмГАСУ, 2014. – с. 194-203.
4) МАЛЫХИН В.И. Математика в экономике. – М.:ИНФА – М, 1999. – 356 с.
5) ТРУХАЕВ Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 258 с.
6) ШАПКИН А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К°, 2006. – 544 с.

СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Павлова И.А.

ФГБОУ ВПО Государственный университет управления, г.Москва

Как и любая другая коммерческая организация, торговая организация ставит перед собой приоритетную цель – финансовое процветание. Увеличение показателей прибыли и стремление их максимизации, соблюдение достаточного для развития уровня рентабельности имеющихся активов, поддержание оптимальных показателей текущей платежеспособности и ликвидности – ключевые задачи системы финансового анализа конечных результатов финансовой деятельности торговых организаций.

Базовыми показателями финансового состояния торговых организаций являются уровень текущей *рентабельности, показатель рыночной устойчивости, достаточность ликвидности торговой организации, ее адекватная платежеспособность*. Наряду с ними при анализе торговых организаций очень часто прибегают к применению ряда косвенных показателей рентабельности.

К ним относятся следующие показатели:

–балансовая прибыль на единицу оборота торговой организации,

– чистая прибыль на единицу оборота торговой организации,

– уровень капиталоотдачи торговой организации,

– скорость оборачиваемости товарных запасов торговой организации,

–скорость оборачиваемости дебиторской задолженности торговой организации[20].

Суть и плюсы применения данных показателей заключается в том, что они помогают раскрыть скрытые потенциальные резервы дальнейшего развития и финансирования основной деятельности *торговой организации* Экономический смысл и основное преимущество косвенных показателей рентабельности в том, что они позволяют управлять теми или иными активами компании для обеспечения уровня рентабельности.

Рассмотрим методические основы расчета данных показателей.

Балансовая прибыль на одну единицу оборота торговой организации равна частному от деления балансовой прибыли на выручку от реализации товаров без сумм НДС и акциза:

R = Пб/N,

где Пб – балансовая прибыль торговых организаций за отчетный период;

N – товарооборот торговых организаций[21].

Чистая прибыль на единицу оборота равна частному от деления чистой прибыли торговых организаций за отчетный период на выручку, заработанную в данный период.

Показатель капиталоотдачи показывает уровень эффективности применения имущества торговых организаций. Данный показатель рассчитывается как отношение полученной выручки от реализации к средней величине имущества предприятия.

При расчете коэффициентов финансовой устойчивости делают акцент на величину уровня обеспеченности торговой организации собственными средствами. К коэффициентам финансовой устойчивости торговой организации относят:

– коэффициент иммобилизированных активов торговой организации;

– коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности запасов торговой организации собственными оборотными средствами;

– коэффициент покрытия процентов торговой организации[22].

Коэффициент иммобилизированных активов торговой организации – определяется делением величины внеоборотных средств на величину собственного капитала. При анализе данного показателя учитывается, что о, в торговых организациях доля внеоборотных активов ниже по сравнению с производственными организациями. Ясное представление о размере внеоборотных активов дает возможность делать прогнозы относительно размеров налоговых платежей.

Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала торговой организации в структуре всего имущества. Хорошим считается величина показателя равная 0,5. Как правило, для достижения данного уровня торговые организаций привлекают дополнительные внешние источники финансирования деятельности.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами применяется при проведении более детального анализа оборотных средств торговой организации. Данный показатель показывает уровень имеющихся собственных средств торговой организации, необходимый для покрытия имеющихся в наличии товарных запасов. Рассчитываемый коэффициент обеспеченности запасов торговой организации собственными оборотными средствами выступает индикатором степени обеспечения данных затрат. Он исчисляется по формуле:

N = Ес/Ез,

где Ес– собственный оборотный капитал;

Ез– величина товарных запасов торговой организации[23].

При величине данного показателя менее 0,5 говорит о вероятности риска неоплаты дебиторами своих долгов, а при таком состоянии уже сама торговая организация оказывается в состоянии близком к состоянию невозможности оплаты текущих обязательств поставщикам.

Коэффициент покрытия процентов служит индикатором, который показывает превышение полученной прибыли суммы процентных платежей по привлеченным финансовым средствам.

---

[20]Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – С. 228.

[21]Титаева А.В. Анализ финансового состояния.– М.: КноРус, 2011. – С. 314.

[22]Ковалев В.В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 236.

[23]Титаева А.В. Анализ финансового состояния.– М.: КноРус, 2011. – С. 318.

Расчет и анализ показателей ликвидности и платежеспособности торговой фирмы позволяют дать оценку способности торговой организации отвечать по имеющимся текущим обязательствам.

Коэффициенты текущей ликвидности и коэффициент общего покрытия не всегда показывают показывает уровень способности анализируемой торговой организации соблюдать свои обязательства. Именно с этой целью и рассчитывают коэффициент абсолютной ликвидности, который показывает соотношение имеющихся в распоряжении денежных средств к величине краткосрочных обязательств торговой организации. При проведении анализа ликвидности торговых организаций применяется коэффициент промежуточного покрытия. Алгоритм его похож на алгоритм расчета коэффициента общего покрытия и отличается тем, что числитель уменьшается на величину имеющихся товарных запасов, так как в торговой организации данные запасы являются наименее ликвидной частью активов предприятия.

Показатель платежеспособности в торговых организациях говорит об их способностях к исполнению в оговоренных объемах и в оговоренные сроки погашать свои долгосрочные обязательства. К ключевым показателям платежеспособности при анализе относят следующие:

– коэффициент ликвидности торговой организации;

– уровень соотношения заемного и собственного капитала торговой организации;

– коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств торговой организации;

– коэффициент обеспеченности процентов по кредитам торговой организации;

– коэффициент платежной готовности торговой организации[24].

Ключевую проблему, которая является главным препятствием при проведении анализа финансового состояния торговых организаций, составляет необходимость анализа вышеперечисленных показателей не по отдельности, а комплексно. Поскольку практически во всех случаях базой для расчета выступают одни и те же величины, то, следовательно, между собой показатели финансовой устойчивости торговой организации взаимодействуют неоднозначно. При этом необходимо соблюдать принцип финансового равновесия, под которым понимается оптимальный уровень ликвидности и платежеспособности наряду с обеспечением необходимого уровня рентабельности собственных средств. Другими словами, деятельность торговой организации должна быть построена так, чтобы существующая структура и схема движения активов вовремя обеспечивали необходимые поступления средств для покрытия краткосрочных и долгосрочных обязательств с сохранением достаточного уровня эффективности функционирования компании. Сложность определения финансового равновесия заключается еще и в том, что равновесие должно быть обеспечено во времени, то есть в динамике.

В анализе капитала торговой организации с выделением в нем собственной и заемной составляющей очень важна характеристика именно собственной составляющей имущества компании, поскольку собственный капитал характеризует и накопленный потенциал для дальнейшего развития организации после выплат по всем обязательствам. Для этих целей наиболее удобно использовать многофакторный анализ, который находит широкое применение в экономическом анализе. Суть его в том, что весь капитал торговой организации разбивается на несколько составляющих: это могут быть и абсолютные, и относительные показатели, характеризующие степень и эффективность использования капитала.

Таким образом, анализируя современный методический инструментарий оценки финансового состояния торговых организаций, можно сказать, что в настоящее время используемые методы финансового анализа позволяют не только проанализировать структуру и динамику статей отчетности, но и определить, за счет каких факторов произошло то или иное изменение имущества и обязательств торговой организации. Количество и экономический смысл таких показателей определяются целями анализа. Следует отметить, что практически во всех торговых организациях нет оптимальной структуры финансов, которая бы обеспечивала поддержание финансового равновесия во времени. Во многом это связано со сложностью учета и отслеживания данных.

Список литературы

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов./Под ред. проф. Н.П. Любушина.–М.:ЮНИТИ–ДАНА,2012.–471с.

[24] Титаева А.В. Анализ финансового состояния.– М.: КноРус, 2011. – С. 322.

2. БердниковаТ.Б.Анализидиагностикафинансово-хозяйственнойдеятельностипредприятия.–М.:КноРус,2011.–217с.
3. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб: Изд-во «Питер», 2010. – 263 с.
4. КовалевВ.В. Финансовый анализ. Методы и процедуры.–М.:Финансыистатистика,2012.–560с.
5. КовалевВ.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности.–М.:Финансыистатистика,2011.–432с.
6. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие.–М.: Изд-во «Дело и сервис»,2010.–304с.
7. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент.–М.:Эксмо,2010.–768с.
8. Муравьев А.И. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. - М.: Бизнес и банки, 2011. – 366 с.
9. Пелих А.С. Шепеленко Г.И. Малые предприятия: учебное пособие. – М.: Альпина Бизнес Букз. - 2013. – 256 с.
10. Попов В.М. Мяпунов С.И. Практика малого бизнеса: учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2012. – 184 с.
11. Титаева А.В. Анализ финансового состояния.– М.: КноРус, 2011. – 613с.

СОГЛАШЕНИЕ О ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Кирова О.А.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г.Москва

Новые правила «трансфертного ценообразования», закрепленные в разделе V.1 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее-НК РФ) действуют уже почти три года, но до сих пор широко обсуждаются как в бизнес-кругах, так и в налоговых органах, так как и практические и методологические вопросы реализации норм законодательства еще находятся на стадии становления.

Среди новых норм особо стоит отметить положения о заключении соглашений о ценообразовании для целей налогообложения. Этот абсолютно новый инструмент налогового администрирования для Российской Федерации уже не одно десятилетие применяется в международной практике.

Популярность соглашений о ценообразовании в зарубежной практике объясняется преимуществами, которые получают налогоплательщики при их заключении. Так согласно Руководству по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых органов, разработанному Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) соглашение о ценообразовании может стать эффективным инструментом снижения уровня неуверенности налогоплательщиков по поводу своих налоговых обязательств при условии, что прогнозы, основанные на критических допущениях относительно событий будущих периодов, будут учтены в должной степени. Кроме того, заключение соглашений о ценообразовании «страхует» налогоплательщиков от налоговых проверок и судебных разбирательств по основным вопросам «трансфертного ценообразования».

Кроме того, возрастающая популярность заключения соглашений о ценообразовании связана с возможностью решения сложных методологических вопросов, возникающих между налоговыми органами и налогоплательщиками, в рамках конструктивного диалога. Устранение рисков двойного налогообложения при заключении двух- и многосторонним соглашений также свидетельствует о популярности заключения соглашений о ценообразовании.

Рассмотрим более подробно нормы действующего российского налогового законодательства в части заключения соглашений о ценообразовании для целей налогообложения.

Соглашение о ценообразовании могут заключить только налогоплательщики российские организации, отнесенные в соответствии с НК РФ к категории крупнейших налогоплательщиков. Для это им необходимо обратиться в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании для целей налогообложения (далее - соглашение о ценообразовании). Следует отметить, что это право налогоплательщика, а не обязанность.

Соглашение о ценообразовании - это соглашение между налогоплательщиком и федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, о порядке определения цен и (или) применения методов ценообразования в контролируемых сделках для целей налогообложения в течение срока его действия в целях обеспечения соблюдения положений налогового законодательства.

Предметом соглашения о ценообразовании являются:

1) виды и (или) перечни контролируемых сделок и товаров (работ, услуг), в отношении которых заключается соглашение;

2) порядок определения цен и (или) описание и порядок применения методик (формул) ценообразования для целей налогообложения;

3) перечень источников информации, используемых при определении соответствия цен, примененных в сделках, условиям соглашения;

4) срок действия соглашения;

5) перечень, порядок и сроки представления документов, подтверждающих исполнение условий соглашения о ценообразовании.

Кроме вышеуказанного по соглашению сторон могут устанавливаться иные условия соглашения о ценообразовании.

Сторонами соглашения о ценообразовании являются налогоплательщик и федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, в лице его руководителя (заместителя руководителя). Однако в случае заключения соглашения о ценообразовании по внешнеторговым сделкам, когда хотя бы одна из сторон сделки является налоговым резидентом иностранного государства, с которым заключен договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения, стороной соглашения может выступать уполномоченный органа исполнительной власти такого иностранного государства. При этом порядок заключения такого соглашения по внешнеторговым сделкам устанавливается Министерством финансов Российской Федерации.

При рассмотрении вопросов, связанных с заключением соглашений, ФНС России руководствуется положениями НК РФ, договорами (соглашениями) об избежании двойного налогообложения, заключенными РФ с иностранными государствами, иными федеральными законами и актами законодательства о налогах и сборах, разъяснениями Минфина России.

Принимая во внимание, что вопросы налогового контроля за ценообразованием в большинстве случаев затрагивают внешнеторговые сделки, ФНС России при заключении соглашений придерживается общепринятых в международной практике принципов заключения таких соглашений, в частности содержащихся в Руководстве ОЭСР.

С целью обеспечения единообразного понимания терминов, связанных с различными видами соглашений, ФНС России в письме от 12.01.2012 № ОА-4-13/85@ «О заключении соглашений о ценообразовании для целей налогообложения» разъясняет основные вопросы заключения соглашения и использует терминологию согласно Руководству ОЭСР, а именно:

– термин «одностороннее соглашение» используется для любых соглашений, которые заключаются без участия компетентных органов исполнительной власти иностранного государства;

– термин «двустороннее соглашение» используется для соглашений, заключаемых с участием органа исполнительной власти иностранного государства соответственно.

Законом предусмотрена возможность заключения соглашений о ценообразовании по «внутрироссийским» сделкам в случае совершения однородных контролируемых сделок между несколькими российскими взаимозависимыми организациями (группой налогоплательщиков). При этом условия указанного соглашения распространяются на всю группу налогоплательщиков, его заключивших. При заключении соглашения о ценообразовании, изменении условий и проведении проверки исполнения условий соглашения о ценообразовании общие интересы группы налогоплательщиков может представлять одна организация из группы налогоплательщиков, полномочия которой подтверждаются доверенностями, выданными в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Налогоплательщик, заключивший соглашение о ценообразовании, вправе уведомить лиц, с которыми совершаются контролируемые сделки, о факте заключения такого соглашения и об установленном в нем порядке определения цены, применяемой для целей налогообложения.

Соглашение о ценообразовании может быть заключено по одной либо нескольким сделкам (группе однородных сделок), имеющим один и тот же предмет, на срок, не превышающий трех лет. При соблюдении налогоплательщиком всех условий соглашения о ценообразовании он вправе обратиться в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о продлении срока действия соглашения о ценообразовании. Соглашение о ценообразовании может быть продлено по соглашению сторон не более чем на два года.

Как показывает практика первые соглашения о ценообразовании были заключены ФНС России и рядом крупнейших налогоплательщиков на срок 1 год, это объективно связано с необходимостью наработки практики по данному вопросу и наличием возможности внести коррективы при последующем заключении соглашений.

Соглашение о ценообразовании вступает в силу с 1 января календарного года, следующего за годом, в котором оно было подписано. При этом действие соглашения о ценообразовании может быть распространено на период, истекший с 1-го числа календарного года, в котором налогоплательщик обратился в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о заключении соглашения до дня вступления в силу указанного соглашения.

Порядок заключения соглашения о ценообразовании предусматривает направление в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов заявление налогоплательщика о заключении соглашения о ценообразовании и следующих документов:

1) проект соглашения о ценообразовании;

2) документы о деятельности налогоплательщика, связанной с контролируемыми сделками, а также о контролируемых сделках, в отношении которых налогоплательщиком предлагается заключить соглашение о ценообразовании;

3) копии учредительных документов налогоплательщика;

4) копия свидетельства о государственной регистрации налогоплательщика;

5) копия свидетельства о постановке на учет налогоплательщика в налоговом органе по месту его нахождения на территории Российской Федерации;

6) бухгалтерская (финансовая) отчетность налогоплательщика за последний отчетный период;

7) документ, подтверждающий уплату заявителем государственной пошлины за рассмотрение федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, заявления о заключении соглашения о ценообразовании (законодательно установленный размер государственной пошлины составляет 1500000 рублей);

Также налогоплательщик может представить иные документы, содержащие информацию, имеющую значение при заключении соглашения о ценообразовании.

Налоговый орган вправе запросить у налогоплательщика другие документы, необходимые для целей соглашения о ценообразовании.

В течение шести месяцев (а в случае продления девяти месяцев) со дня получения заявления и документов от налогоплательщика налоговый орган рассматривает их и по результатам рассмотрения выносит решение. Это может быть решение о заключении соглашения о ценообразовании, мотивированное решение об отказе от заключения такого соглашения либо решение о необходимости доработки проекта соглашения, в котором федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, предлагает налогоплательщику доработать в соответствии с требованиями НК РФ и повторно представить проект соглашения о ценообразовании и документы.

Основаниями для принятия решения об отказе от заключения соглашения о ценообразовании могут являться - непредставление или представление не в полном объеме необходимых для заключения соглашения документов, неуплата или неполная уплата государственной пошлины, в представленном налогоплательщиком проекте соглашения о ценообразовании содержится порядок определения цен и (или) методов ценообразования, не обеспечивающий соблюдения положений НК РФ.

Решение направляется налогоплательщику (уполномоченному представителю налогоплательщика) в течение пяти дней с даты принятия такого решения.

В случае повторного представления проекта соглашения о ценообразовании и документов на основании решения государственная пошлина взиматься не будет, а срок рассмотрения документов и вынесения решения по итогам рассмотрения сокращается до трех месяцев.

Решение об отказе в заключении соглашения о ценообразовании может быть обжаловано налогоплательщиком в суде.

Заявление налогоплательщика о заключении соглашения о ценообразовании, представленное налогоплательщиком в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, может быть отозвано указанным налогоплательщиком. При этом уплаченная сумма государственной пошлины не возвращается.

Проверка исполнения налогоплательщиком соглашения о ценообразовании осуществляется ФНС России в соответствии с порядком, предусмотренным гл. 14.5 НК РФ.

Факт соблюдения условий соглашения устанавливается по итогам проведенной ФНС России проверки в соответствии с порядком, установленным главой 14.5 НК РФ.

В случае, если налогоплательщиком были соблюдены условия соглашения о ценообразовании, ФНС России не вправе принимать решение о доначислении налогов, пеней и штрафов в отношении тех контролируемых сделок, цены по которым (методы их определения) были согласованы в соглашении о ценообразовании.

Соглашение о ценообразовании прекращается по истечении срока его действия либо может быть прекращено до истечения такого срока по решению руководителя (заместителя руководителя) ФНС России при нарушении налогоплательщиком соглашения о ценообразовании в течение срока его действия, повлекшем за собой неполную уплату налогов и выявленном в ходе проведения проверки в порядке, предусмотренном гл. 14.5НК РФ.

Соглашение о ценообразовании также может быть расторгнуто досрочно по соглашению сторон или по решению суда.

Решение ФНС России о прекращении соглашения о ценообразовании вручается налогоплательщику (его представителю) под расписку или передается иным способом, свидетельствующим о дате его получения налогоплательщиком (его представителем), либо направляется налогоплательщику по почте заказным письмом в течение пяти дней со дня принятия соответствующего решения.

Решение о прекращении соглашения о ценообразовании, направленное налогоплательщику по почте заказным письмом, считается полученным по истечении шести дней со дня направления такого заказного письма.

Копия указанного решения в те же сроки направляется в налоговый орган по месту учета этого налогоплательщика в качестве крупнейшего налогоплательщика.

Решение ФНС России о прекращении соглашения о ценообразовании может быть обжаловано налогоплательщиком в арбитражный суд в порядке, установленном арбитражным процессуальным законодательством РФ.

Уплата суммы налога, пеней и штрафа осуществляется только в случае, если прекращение соглашения о ценообразовании вследствие неисполнения (нарушения) его условий повлекло занижение суммы налога.

Условия соглашения о ценообразовании остаются неизменными в случае изменения законодательства о налогах и сборах в части регулирования отношений, возникающих при заключении соглашения о ценообразовании, внесении в него изменений и прекращении его действия.

В случае иных изменений законодательства РФ о налогах и сборах и законодательства РФ о таможенном деле, влияющих на деятельность налогоплательщика, стороны соглашения имеют право внести в текст соглашения о ценообразовании соответствующие изменения.

Как показывает практика при заключении соглашения о ценообразовании выработка согласованной позиции по положениям соглашения происходит на принципах равной информированности сторон, открытости и взаимного доверия. ФНС России за период 2012-сентябрь 2014 года заключено ___ соглашений.

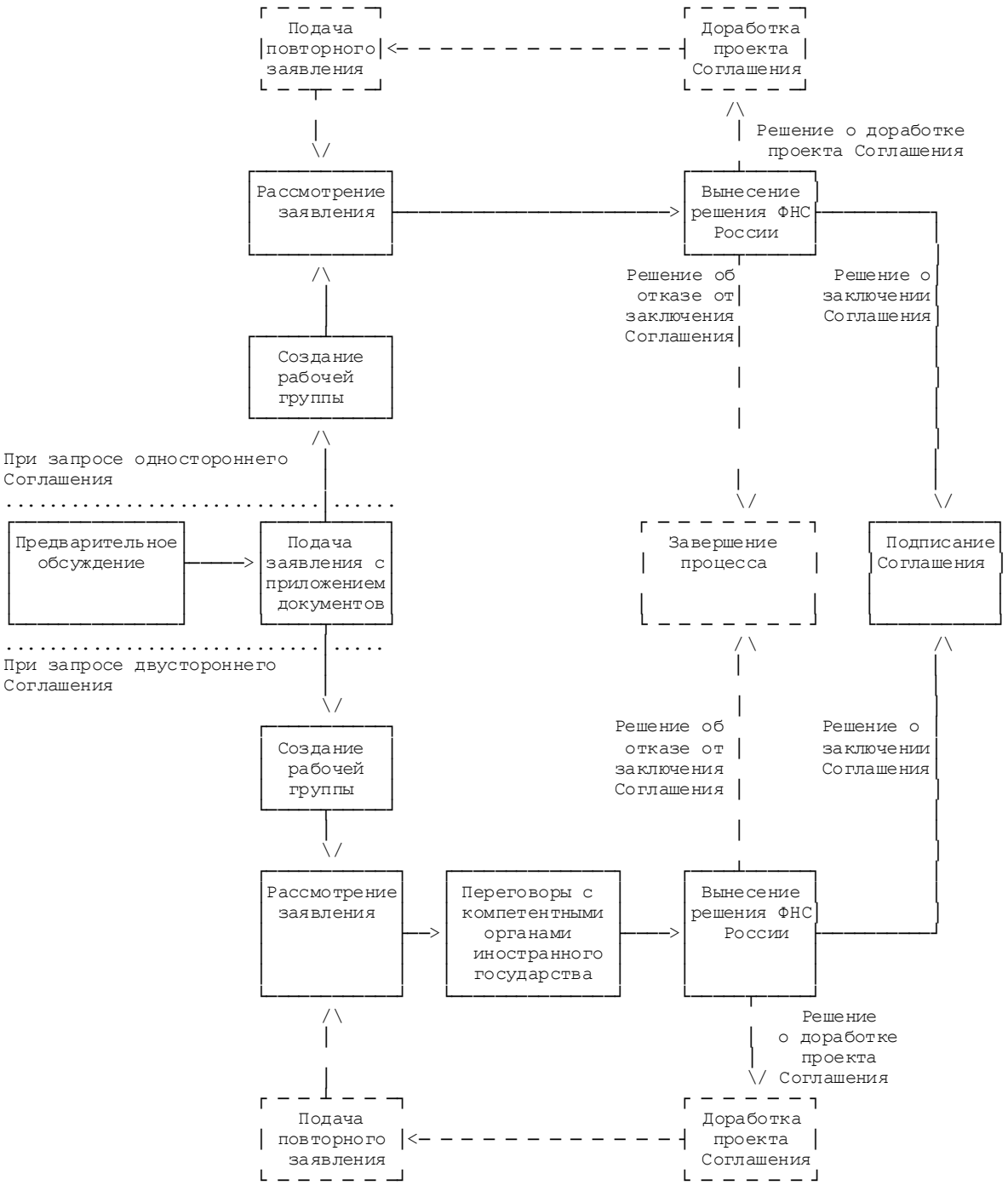
Заключение соглашения позволяет российским налогоплательщикам и налоговым органам:

– согласовать позиции относительно порядка определения цен и (или) применения методов ценообразования для целей налогообложения к конкретным контролируемым сделкам (группам однородных сделок), в том числе еще до их совершения;

– минимизировать возможные разногласия по спорным вопросам, связанным с определением цен для целей налогообложения. Следует также отметить, что при условии соблюдения положений заключенного соглашения налогоплательщик может с более высокой долей уверенности оценить размер будущих налоговых обязательств, связанных с контролируемыми сделками, и снизить риски возможного применения санкций, предусмотренных ст. 129.3 НК РФ.

Таким образом, заключение соглашения о ценообразовании может позволить налогоплательщикам сократить уровень затрат, связанных с осуществлением мероприятий по выполнению требований законодательства об определении цен для целей налогообложения, а также снизить административную нагрузку, связанную с осуществлением процедур контроля за соблюдением указанного законодательства.

СХЕМА ПРОЦЕССА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ЦЕНООБРАЗОВАНИИ В РФ



Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Письмо ФНС России от 12 января 2012 г. N ОА-4-13/85@ «О заключении соглашений о ценообразовании для целей налогообложения»
3. О.А.Кирова, И.М. Колпашников. Соглашение о ценообразовании для целей налогообложения. Pro et contra, Налоговая политика и практика. 2011 № 12

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВЫХ ДОГОВОРОВ

Барынькина Н.П.

Омский государственный университет путей сообщения, г.Омск

В настоящее время все очевиднее проявляется явное превалирование финансового сектора экономики над всеми другими. Последний финансовый кризис, повлекший череду провалов в развитии экономик различных стран, наглядно доказал первоочередную важность финансов, и, как следствие, обязательное исполнение влекомых финансовых обязательств.

Таким образом, считаем значимым для данной статьи, определить понятие самого финансового обязательства как неоспоримо важного элемента любой финансовой сделки. Рассмотрим некоторые из многочисленных экономических и юридических трактовок данной категории.

В Большом экономическом словаре Борисова А. Б. финансовые обязательства – это обязательные платежи, расчеты, обусловленные финансово-договорными отношениями [2]. Можно говорить, что процесс их формирования происходит в условиях составления соглашения (договора), где одним из основных элементов являются денежные средства.

Схожее понятие можно найти в Современном экономическом словаре Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш. и Стародубцевой Е.Б., где представлены финансовые обязательства как "обязательные платежи, расчеты, обусловленные финансово-договорными отношениями (предприятий, компаний, фирм)" [5].

Николаева Т.П. рассматривая финансовые обязательства говорит о том, что они "являются частью финансовых отношений, связанных с движением денежных средств и основаны на передаче предприятиям финансовых ресурсов для осуществления финансово-хозяйственной деятельности" [4]. Таким образом подтверждается участие финансов в договорных отношениях, как неотъемлемой части сделки.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 гласит: "...Финансовое обязательство это обязательство, являющееся: обусловленным договором обязательством, передать денежные средства или иной финансовый актив другому предприятию; или обменяться финансовыми активами или финансовыми обязательствами с другим предприятием на условиях, потенциально невыгодных для предприятия;..."[3] Из вышеизложенного следует, что финансовые обязательства связаны вероятными потерями для субъекта финансовых отношений.

В современной юридической литературе под финансовым обязательством обычно понимают вид обязательственного правоотношения, в силу которого одно лицо (должник) обязуется передать другому лицу (кредитору) (осуществить платеж), определенную сумму денег, выраженных в согласованной сторонами денежной единице, имеющей силу национальной или иностранной валюты [6].

Подобное определение финансового обязательства встречается в ряде зарубежных правовых систем. Например, в английской юридической литературе денежное обязательство – это любое обязательство, в силу которого должник обязан уплатить фиксированную, определенную, специфическую или установленную сумму денег [7].

Таким образом финансовые обязательства всегда сопряжены с дополнительно возникающими последствиями – условиями исполнения обязательств.

На сегодняшний день в арбитражной практике России и в современной юридической литературе отсутствует единство при рассмотрении данных вопросов о понятии финансовых обязательств. А самым важным

является тот факт, что в действующем законодательстве нашей страны не содержится определения финансового обязательства, а также моментов исполнения этих обязательств.

Анализ представленных выше и многих других источников, дает возможность считать, что финансовые обязательства связаны с финансово-договорными отношениями, выражаются через денежные средства и подлежат юридическому оформлению. Такой подход к пониманию данной категории позволяет разобраться с возможными способами обеспечения исполнения обязательств, применение которых дает возможность стимулировать стороны к исполнению возложенных на них обязанностей и условий договора, четко разделить риски между сторонами сделки, а также защитить их интересы при нарушении обязательства.

Определенные меры по надлежащему исполнению обязательств установлены в законе либо в качестве общих правил, которые применимы к любому обязательству (например, взыскание причиненных убытков), либо носят специальный характер и используются в определенных случаях (например, субсидиарная ответственность). В случае, если в реальной действительности использование названных мер в целях обеспечения конкретного обязательства может оказаться фактически невозможным, затруднительным или не позволит с достаточной эффективностью защитить интересы кредитора, статья 329 ГК РФ допускает применение дополнительных обеспечительных мер, устанавливаемых по соглашению сторон обязательства либо по прямому указанию закона [1]. Они именуются способами обеспечения исполнения обязательств (Табл.1).

Таблица 1

Способы обеспечения исполнения обязательства, указанные в Гражданском кодексе РФ

Способ обеспечения исполнения обязательства	Характеристика способа обеспечения исполнения обязательства
1	2
неустойка (штраф, пени)	Определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения

1	2
	обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков (п. 1 ст. 330 ГК РФ).
залог	В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом (п. 1 ст. 334 ГК РФ).
удержание имущества должника	Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено (п. 1 ст. 359 ГК РФ).
поручительство	По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем (ст. 361 ГК РФ).
банковская гарантия	В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате (ст. 368 ГК РФ).
задаток	Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся

	сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения (п. 1 ст. 380 ГК РФ).
другие способы, предусмотренные законом или договором	

Однако, в современных посткризисных условиях, обострилась проблема нехватки в российском законодательстве норм в части юридической реализации коммерческой договоренности по сделке. Российская правовая система, на сегодняшний день, не в состоянии обеспечить такие сделки – и в силу отсутствия соответствующих правовых норм, и в силу неготовности судебной системы применять выработанные сторонами юридические конструкции, не запрещенные корпоративным правом, но незнакомые судам. Так в 2009 году был рассмотрен и не без оснований отклонен проект Федерального закона "Об особенностях обеспечения исполнения финансовых обязательств", так как, включал в себя порядок обеспечения только залоговых сделок с ценными бумагами, другие варианты обеспечения исполнения финансовых обязательств не рассматривались.

Как эталон и пример качественного юридического исполнения финансовых обязательств по сделкам можно привести сравнение норм английского права и российского в части способов обеспечения исполнения финансовых обязательств (Табл.2) [8]. Из которой видно, что принципы английского права отличаются четкостью. При этом в рамках широко определенных параметров компании имеют правовую свободу и гибкость при согласовании условий заключаемых ими сделок. А такие дефиниции как механизм ступенчатого изменения акционерной доли, счета удержания, ограниченное право регресса отсутствуют в российском законодательстве вовсе. Также можно обращаться к ковенантам, как неотъемлемым элементам любых финансовых договоров за рубежом.

Конечно, простое копирование норм, без учета национальной специфики страны, влечет неустойчивое развитие финансовых отношений, приводящее к периодическим социальным и экономическим кризисам, росту политических рисков и нарастанию общей нестабильности, проявляющееся в негативном инвестиционном климате страны. Указанное обстоятельство подталкивает государство к нормотворчеству, включающему национальные особенности страны, что, несомненно, требует серьезных временных затрат. Также можно отметить, что законодательные риски в России, то есть пробелы в нормотворчестве и коллизии, объясняются отсутствием достаточного практического опыта применения норм и судебной практики рыночной экономики.

Таблица 2

Сравнительная таблица способов обеспечения исполнения финансовых обязательств в английском и российском праве

Юридическое понятие	Краткое описание	Позиция английского права	Позиция российского права
1	2	3	4
Гарантии	Заявление или обязательство в договоре, подтверждающее конкретные факты или обстоятельства	Сложившаяся практика применяется. Сюда входит широкий круг вопросов, в том числе покупка акций компании, основного бизнеса и активов такой компании.	Только базовые гарантии, предусмотренные правом. Не могут быть изменены или расширены. Не применяется к основному бизнесу или активам при покупке акций. Гарантии не могут предоставляться в отношении отсутствия обязательств.
Дополнительное вознаграждение из расчета будущей прибыли	Отложенное вознаграждение, выплачиваемое в результате достижения согласованных показателей в согласованном периоде после завершения сделки.	Сложившаяся практика применяется. Нередко в договор включаются ковенанты, ограничивающие осуществление хозяйственной деятельности в течение срока выплаты дополнительного вознаграждения из расчета будущей прибыли.	Теоретически возможно, но не проверялось в судах. Пассивные ковенанты и право вето в течение периода дополнительных выплат вряд ли смогут быть защищены в суде.
Ковенанты и право вето	Договорное обязательство осуществить действие или бездействие или приостановить какое-либо действие	Сложившаяся практика применения	Допускаются активные ковенанты. Пассивные ковенанты и право вето вряд ли смогут быть защищены в суде.
Механизм ступенчатого изменения акционерной доли	Механизм уменьшения/увеличения количества акций и (или) суммы выручки от продажи, получаемых акционером по результатам работы.	Сложившаяся практика применения; не так активно используется в настоящее время	Теоретически возможно, но не проверялось в судах

1	2	3	4
Счета удержания	Счет, совместно контролируемый продавцом и покупателем, на котором удерживается часть цены сделки, подлежащая выплате продавцу при выполнении	Сложившаяся практика применения	Теоретически возможно, но не проверялось в судах

	согласованных условий или покупателю в порядке урегулирования гарантийных требований.		
Убытки в результате нарушения договора	Финансовая компенсация, выплачиваемая невиновной стороне за нарушение договора другой стороной в качестве возмещения убытка, понесенного в результате такого нарушения.	Сложившаяся практика применения; Возможно возмещение упущенной выгоды и косвенных убытков. Признаются положения о надбавке к сумме платежа.	Возможны два варианта: - аннулироваться сделку и вернуть цену покупки (без учета издержек и т.д.) - добиться снижения цены до уровня, отражающего реальное состояние актива. Возмещение упущенной выгоды и косвенных убытков возможно, но может быть трудно доказать. Не признается положение о надбавке к сумме платежа
Ограниченное право регресса	Ограничение договорной ответственности одной стороной перед другой стороной, как правило, путем ограничения права регресса на обращения взыскания на обеспечение только в отношении определенного актива		
Компенсации	Договорные обязательства по компенсации определенных убытков или ответственности	Сложившаяся практика применения	В настоящий момент не признается

Способы обеспечения исполнения обязательства – это стимул для успешного исполнения договора. Современная система российского права движется в направлении формирования данных стимулов. Так российская правовая система ранее не признавала судебные прецеденты при интерпретации положений Гражданского кодекса и федеральных законов. В настоящий момент наблюдается рост роли высших судов, и в частности Высшего Арбитражного суда. Его решения считаются обязательными для других судов, рассматривающих аналогичные споры. Однако многие участники рынка до сих пор опасаются российских судов и системы государственного арбитража, непредсказуемости выносимых решений и непродуктивности исполнительного производства и на международном уровне российское право до сих пор не получило признания как эффективная замена традиционному английскому праву. Наиболее восьмидесяти процентов российско-иностранных сделок – в стоимостном выражении – осуществляется на основе английского права [8]. При этом не имеет существенного значения, к какой юрисдикции принадлежит данная сделка.

Тем не менее, российское право используется в сделках поглощения и при организации финансирования – как правило, когда сделка заключается исключительно между российскими сторонами и не предусматривает иностранного участия. Применение юридическими лицами российского права и настойчивое требование государственных организаций использовать российское законодательство во всех возможных случаях способствует формированию позитивной правоприменительной практики и росту доверия к правовой системе.

В том числе, применение способов исполнения обязательств, в соответствии со следующими требованиями, может существенно увеличить качество и количество финансовых сделок на российском финансовом рынке: реализация способа исполнения обязательства должна быть проста и эффективна, что обеспечит оперативность расчетов по сделкам; надежность, например, наличие защиты от взысканий третьих лиц; ликвидность – свободное распоряжение обеспечением до наступления даты расчета, это позволит удешевить стоимость заимствований на рынке; регулярная переоценка обеспечения по текущим рыночным ценам; правовая определенность – схема обеспечения должна быть избавлена от риска переквалификации в иной способ обеспечения обязательств с иными правовыми последствиями; применение новых для российской финансовой практики инструментов, например различных видов ковенантов; унификация с другими правопорядками и объективная сопоставимость с аналогичными механизмами, которые применяются на развитых финансовых рынках.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 26.06.2014) // СЗ РФ. 1994. № 23.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. - 895 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 "Финансовые инструменты: представление информации" (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н)
4. Николаева Т. П. Финансы предприятий: Учебное пособие. М.: ЕАОИ, 2008. - 311 с.
5. Современный экономический словарь / Б А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 2009. 479 с.
6. Финансы: Учебник / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. М.: Инфра-М, 2012. 320 с.
7. Финансы: Учебник / Зви Боди, Роберт Мертон- пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. - 592 с.
8. Использование английского права в российских сделках / Иен Айвори, Антон Рогоза. М.: Альпина Паблишерз, 2012. - 136 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН ЮЖНОЙ АМЕРИКИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Маганов В.В.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Сегодня в силу ряда внутренних (перманентный отзыв лицензий у кредитных организаций Банком России) и внешних (финансовые санкции западных стран) обстоятельств особенно остро возникает вопрос о создании собственного устойчивого финансового института, способного одновременно нести ряд государственных и социальных функций. Таким финансовым институтом внутренней генерации финансов и уверенности, должна

стать современная Почтовая или Почтово-сберегательная система. Для сравнительного анализа текущей тенденции и перспектив развития и реформирования этого рынка, была взята зона стран Южной Америки – Бразилия, Чили, Аргентина и Российской Федерации. Произведён анализ их почтовых систем и почтово-сберегательного потенциала.

Республика Бразилия. Почта Бразилии – Brazilian Post (Correios)основана 25 января 1663 года и с тех пор модернизируется, создавая доступные и качественные услуги, в соответствии с требованиями и ожиданиями клиентов в Бразилии [1]. Компания играет важную социальную и инфраструктурную роль, способствует развитию регионов и экономики в целом, участвует в доставки книг в школы и организации выборных компаний. Основной рынок и доход 54,3% почтовый оператор получает на трёх ключевых рыночных сегментах которые являются по сути эксклюзивными услугами - письмо, телеграмма и сгруппированная корреспонденция (посылки и бандероли), поэтому эти сегменты особенно важны для развития почты. История BrazilPost берёт своё начало в истории своего колониального развития. Почтовое сообщение в колониальной Бразилии связано с Португалией. Письма были единственным средством связи на больших расстояниях и часто использовались как первые шаги процесса колонизации. В те времена почтовые сообщения осуществлялись с помощью морских коммуникаций или морских писем - Correio-Mop.

Год основания современной почтовой системы Бразилии 1969. Компания полностью принадлежит Федеральному правительству Бразилии и подведомственному Министерству связи. Для клиентов почтовый оператор предлагает следующие продукты и услуги по доставке в более чем 200 стран мира: специальные печатные материалы; приём, обработка и доставка писем (простые и заказные);распространение рекламных материалов без указания адреса; прямая адресная почтовая рассылка среди жителей муниципалитета; маркетинг услуги (почтовые заказы, различного рода регистрации, обследования, обновление данных, перерегистрации, почтовые голосования);посылки и бандероли; служба Correios EMS международная экспресс-доставка документов; доставка периодических печатных изданий; телеграммы (в том числе и срочные);доставка продукции электронной коммерции (SEDEX и e-SEDEX);поставка, продажа и доставка продуктов третьих сторон (CorreiosNet шоппинг);индивидуальные решения для клиентов; отслеживание корреспонденции через систему электронного учета (SPE); финансовые услуги (Почтовый банк – BancoPostal или PostalBank).В банке можно получить следующие услуги и операции - открытие банковского счета и сберегательного счетов, кредиты, кредитные карты, выплата пособия социального обеспечения, облигации, уплата налогов, сборов и взносов на социальное обеспечение, осуществить денежные переводы как внутри страны так и заграницу (денежные переводы доступны в почти 6000 аккредитованных почтовых отделениях).

BrazilPost в цифрах 2013 год. Распределение персонала по позициям - комиссионер 27657, почтальон 63182, операторы сортировки и перегрузки 15264, другие позиции 19234, итого 125337 сотрудников. Высшее образование имеют 28% сотрудников. По итогам 2012 года в течение одного рабочего дня обрабатывалось 36,5 млн. единиц почтовой корреспонденции, за год чуть более 9,03 млрд. единиц. Почтовая сеть (сеть дистрибуции, доставки и логистики) участвуют 9948 подразделений, транспортные единицы (мотоциклы, легкие и тяжелые автомобили) 16975 единиц, 14 ночных аэрорейсов. Общий доход в 2012 году составил 16,55 млрд. реалов. Сеть обслуживания Correios данные март 2014 года включала в себя следующие тематические форматы: собственные учреждения 6414, филателистическая учреждения 31, коммерческие учреждения (премиальные) 170, франчайзинг учреждения 1031, сельские учреждения 4380, сеть почтовых ящиков 18580, точки продаж продукции 3927.Correios мега операции: распределение учебников – операция FNDE 2012/2013 – 163 млн. единиц доставленных книг, общий вес доставки 90000 тонн, охвачены 135000 школ и 39 млн. учащихся.

BrazilPost выполняла одну из важнейших государственных функций, участие в выборах 2012. Доставлено и собрано электронных машин для голосования 214778, доставлено корреспонденции на 24460 участков, задействованы 4051 автомобиль и 15424 специалиста почтового оператора. Благодаря прочной кооперации компании финансовых услуг в агентствах Correios, по сути является главным вкладом в дело доступности банковских услуг для миллионов людей в Бразилии. С момента создания почтового банка тысячи людей, которым ранее приходилось ездить в город из сёл, для выполнения простых банковских операций, теперь могут рассчитывать на комфортное и не дорогое финансовое обслуживание у себя в регионе.

Банковский бренд, работающий на рынке почтового оператора это BancoPostal или PostalBank. Этот банк использует сеть обслуживания бразильский почтовой и телеграфной компании (ЭСТ) BrazilianPostal Serviceand Telegraph Company (ECT), и его целью является предоставлять банковские услуги всем слоям населения, которые не имеют регулярного доступа к финансовой системе.

02 января 2012 года BancoPostal была интегрирована в MaisBB соответствия услуг, тем самым BancodoBrasil расширил свое присутствие почти каждом муниципалитета страны[2]. В рамках этого объединения

BancodoBrasil в настоящее время в 99% бразильских муниципалитетах, в том числе около 2000 муниципалитетов, которые ранее не были охвачены его филиалами до объединения с BancoPostal[3].

С объединением с Banco Postal, Bancodo Brasil создала важный канал взаимосвязи и с населением с низким уровнем дохода. Объединение способствовало доступности банковских услуг, посредством широкой сети, дешёвого кредита и политики открытости с клиентами. Обновлённый BancodoBrasil способствует поддержанию циркуляции финансовых ресурсов в отдалённых районах страны и способствует развитию региональной экономики.

Более 200 лет BancodoBrasil присутствует на банковском рынке Бразилии, является её лидером и 3-м по стоимости брендом в стране. Основанный в 1808году, BancodoBrasil контролируется государством Правительством Бразии 58,3%, остальной капитал распределён между физическими и юридическими лицами. Крупнейшая сеть BancodoBrasil среди финансовых институтов – 19143 отделений, а объединённая сеть с BancoPostal позволяет иметь 67600 точек обслуживания, которая состоит в частности из - 5450 филиалов, 1746 специализированных точек продаж услуг, 11947 автоматизированных точек продаж, сети банкоматов – 44117, а также 6189банко-почтовых отделений и совместных с BancodoBrasil 10251 точки доступа клиентов, 114 тысяч сотрудников банка. В дополнение широкой внутренней сети у банка прочные позиции за рубежом, сеть состоит из 49 собственных торговых точек, расположенных в24 странах, в дополнение к этому установлены корреспондентские отношения с 1200 банками партнёрами из 134 стран по всему миру[4].

Республика Чили. Почта Чили – CorreosChile, основана во времена колониального развития Чили. В 1747 году король Felipe V поручил учредить почту, он распорядился стандартизации доставку почты по всей его обширной империи включая колонии в новых землях. Сегодня CorreosChile компания с более чем 267 летней историей развития, представляет собой один из институтов наиболее глубоко укоренившейся в культуре и традициях страны. Свои услуги и продукты CorreosChile предоставляет по всей территории Чили, включая отдалённые её районы [5]. Сегодня CorreosChile обслуживает примерно 16,5 миллионов чилийцев, большинство из которых живут в районе города Santiago и близлежащего порта Valparaiso. В среднем чилийцы получают до 30 штук почтовой корреспонденции в год. Чили делится на 13 почтовых зон (обозначено римскими цифрами) плюс метрополии региона (MR). Самовывоз из почты капель один раз в день. В частности CorreosChile ведет почтовую службу даже на Южном полюсе. В Чили почтовый оператор хозяйственную деятельность ведёт самостоятельно, но является с 1982 года полностью государственной компанией. Он управляется пятью членами Совета директоров. Эти директора назначаются государственными органами. Радикальные реформы свободного рынка, проведенных во время военного режима Пиночета с 1973 по 1990 год оставили прочный отпечаток в экономике Чили. Они остаются весьма спорными у экономистов и по сей день. За исключением медного производства, большинство предприятий Чили были приватизированы. Помимо CorreosChile только около 20 фирм остаются под номинальным контролем системе государственного предприятия (Sistemade Empresas Publicas - SEP).Правовые рамки, в которых работает CorreosChile – это компания автономной администрации в государственном владении, регулируется Указом №10 Министерства транспорта и телекоммуникаций (связи) от 24 декабря1981 года[6]. В 2007 году CorreosChile было доставлено более 250 млн. штук почтовых сообщений, включая 6 млн. посылок. Частные компании Envia и WSP обрабатывать примерно 5% от объема всего обычной почтой. В компании 2300 почтальонов и действует паркиз 1480 велосипедов, 400 фургонов и 100 мотоциклов для доставки почты и пакетов. Компания имеет более 5228 сотрудников, 267 почтовых отделений и 48 автоматизированных почтовых терминалов в Сантьяго, 300 уполномоченных агентов, размещенных по всей материковой части 2500 километровой зоны, а также в островных владениях в Тихом океане, которые включают в себя и остров Пасхи. Компания классифицирует грузы по адресу и форме, сортирует и маршрутизирует, в 22 региональных логистических центрах, позволяя обрабатывать в среднем 34000 посылок[7].

Свою социальную роль CorreosChile видит в каждодневной работе на 99,9% территории страны, являясь надёжным каналом информации, почтовый оператор также активной участвует в выполнении государственных функций, обслуживает праймериз и выборы Парламента и Президента. Доставляет корреспонденцию и письменные принадлежности для школ, особенно в отдалённых районах. CorreosChile старается регулярно расширять каналы представления своих услуг являясь единственной компанией на рынке почтовых услуг в Чили, предоставляя их в многоканальном формате - офис на дому, отделения, филиалы, удалённый сервис CityBox, сеть доступных терминалов в Сантьяго. Услуги CorreosChile агрегированно можно представить следующим образом: обычной почты, получение, обработка и доставка корреспонденции, писем, журналов и деловой переписки; услуги экспресс доставки заказных писем и корреспонденции (бандеролей, посылок); доставка товаров купленных через интернет по всей территории Чили; инновационная услуга с 2013 года CityBox; услуги международной курьерской доставки грузов; е-коммерция, доставка товаров онлайн магазинов купленных по интернету; услуги для бизнеса (B2B): управление корреспонденцией, маркетинговые опросы, рекламные

рассылки; финансовые операции: денежные переводы также являются крупным рынком для CorreosChile. Международные банковские переводы - отправка и получение денег в 198 стран в мире.CorreosChile на этом рынке активно сотрудничает с компанией WesternUnion. CorreosChile хочет расширить круг финансовых операций за счёт доставки пенсий, пособий и субсидий, выдачи коротких кредитов. На сегодня уже существует услуга автокредитования. CorreosChile в ближайшее время исследует возможность выхода на рынок сберегательных вкладов, страхования и потребительского кредита[8].

Республика Аргентина. CorreoArgentino – является официальным почтовым оператором Аргентины. Официальное начало почтовой деятельности датируется 1748 годом. Развитие почтового сообщение неразрывно связано с колонизацией Испанией Южной Америки. Бизнес неуклонно росл на новых землях, и это потребовало установки почтовой службы и связи с такими центрами как Буэнос-Айрес[9].

«CorreoArgentinoc.a.» 01 сентября 1997 года, была приватизирована, но часть государственных функций за ней осталась. CorreoArgentino являясь частной компанией вновь национализирована в 2003 году (для министерство федерального планирования, государственных инвестиций и услуг 99% и 1% для министерства экономики и производства. Услуги почтового оператора оказываются физическим и юридическим лицам, правительственным учреждениям и организациям, резидентам и нерезидентам[10]:доставка писем, открыток и другой корреспонденции. Эта услуга является наиболее востребованной респондентами. Система доставки осуществляется посредством автоматизированной системы управления Track&Trace, доставка корреспонденции и проходит под подпись. Время доставки документов письмо не более 24 часов между крупными городами страны; услуги доставки посылок и бандеролей. Классическая доставка осуществляется под подпись получателя. Мониторинг продвижения корреспонденции через систему Track&Trace. Срок доставки составляет от 3 до 6 дней, в зависимости от источника и назначения. Клиент для ускоренной доставки может выбрать линии PackPlus. Оплата доставки может осуществляться за счёт получателя груза; услуги телеграфа и связи. Простая телеграмма это наиболее простой и экономичный способ связи и корреспонденции. Преимуществами является цена, скорость, доступность услуги во всех отделениях почтового оператора. Можно также приобрести специальные телефонные карты, оплачивая ими услуги телефонии и телеграфа; избирательные услуги. CorreoArgentino является специальным инфраструктурным инструментом, посредством которого государство намерено осуществлять материально-техническое обеспечение избирательных прав граждан. Протяжённость страны, удалённые районы и различные социальные слои населения, всё это должно обеспечить равные избирательные права. В этом контексте CorreoArgentino способствует укреплению демократии, поскольку она обеспечивает прозрачность и профессионализм в организации избирательных компаний. Почтовый оператор имеет следующие ресурсы: оперативное реагирование на ситуации, создание соответствующей инфраструктуры, квалифицированных людских ресурсов, планы, требования безопасности и запас материальных ресурсов в случае непредвиденных обстоятельств; специальные услуги почтового оператора. Операции с цифровым сертификатом криминальной истории (или сертификат рецидивизма) - цифровой документ, выданный национальным реестром рецидива, с помощью, которой сертифицируется отсутствие судимости заявителя. Он необходим любому лицу старше 16 лет. По сути это электронный паспорт, с помощью которого можно визировать документы, сделки и идентифицировать личность. Почтовый оператор помогает получить такой сертификат посредством широкой сети и средств собственной коммуникации; услуги логистики. Основной целью является удовлетворение потребностей в товарах и услугах различных компаний и государственных ведомств, в нужное место и в срок, гибко реагируя на требования клиентов. Логистика – это интеграция традиционных почтовых услуг хранения и грузовых транспортных услуг. Логистические решения CorreoArgentino оказывает различным отраслям промышленности: телекоммуникации, рекламе, фармацевтической и розничной торговли; финансовые услуги почтового оператора. CorreoArgentino не имеет в своём составе отдельного финансового подразделения или актива в виде банка. Поэтому оказываемые финансовые услуги имеют усечённый характер. В финансовом инструментарии у CorreoArgentino имеется пластиковая карта Argenta, это карта для оплаты услуг в основном для пенсионеров. В рамках кредитного лимита можно получить социальный кредит. Приобрести карту Argenta можно в каждом отделении почтового оператора, использовать на всей территории Аргентины в торговых точках. Почтовый оператор являясь эмитентом карт, одновременно является оператором национальной карточной системы[11].CorreoArgentino в цифрах: 16314 работников (непосредственная операционная деятельность 8339), 4345 точек продаж с присутствием в каждом уголке страны, осуществляет международные перевозки в более чем 200 направлений по всему миру, обработаны 586 млн.входящих и исходящих единиц в 2012 году, из них 12 млн. международная корреспонденция. Ежедневно обрабатывается более 2 млн. единиц корреспонденции, распределяется 1,8 млн. кг. грузов ежедневно, логистических маршрутов почти 3,6 млн. км. в месяц. Не имея в своей собственности полноценный банк, почтовый оператор Аргентина активно изучает опыт у своих соседей - Бразилии. Опыт взаимодействия BancodoBrasil и Brazilian Post (Correios)[12]. Главный

финансовый директор CorreoArgentino Коррео Архентино посети в с визитом бразильских почтовых коллег, анонсировал желание создать в 15 крупнейших городах страны на базе почты - Почтовый банк. По мнению финансового директора, опыт соседей неоценим, потому что страны очень похожи между собой[13].

Российская Федерация – Федеральное государственное унитарное предприятие ФГУП «Почта России»создано Распоряжением Правительства от 05 сентября 2002 года №1227-р. 13 февраля 2003 года проведена государственная регистрация предприятия, принят Устав[14]. На базе разрозненных управлений почтовой связи создана сеть филиалов ФГУП «Почта России», внедрена принципиально новая система управления региональными структурами почтовой связи на основе единых учетных принципов бухгалтерского, налогового и управленческого учетов. Сегодня Почта России включает в себя 86 филиалов, около 42000 объектов почтовой связи, оказывающих услуги почтовой связи на всей территории Российской Федерации, включая все города и сельские населенные пункты. Один из самых больших трудовых коллективов почтовых работников – около 380000 сотрудников. Ежегодно почтовые работники России принимают, обрабатывают и доставляют более 1,5 млрд. писем, 48 млн. посылок и 113 млн. ед. денежных переводов[15].Всего Почта предлагает своим клиентам свыше 80 почтовых, финансовых, инфокоммуникационных и прочих услуг. Через почтовые отделения осуществляется доставка пенсий и пособий, а также подписных печатных изданий. В отделениях почтовой связи можно оплатить коммунальные услуги, получить и погасить банковский кредит, обналичить денежные средства с пластиковых карт, оформить страховку, приобрести лотерейные, железнодорожные, авиа- и театральные билеты, а также товары народного потребления. Кроме того, в пунктах коллективного доступа желающие могут выйти в Интернет, отправить и получить электронную почту, распечатать документ и другие услуги.

В результате проведенных структурных изменений предприятие стало привлекательным как для физических лиц, которые теперь могут воспользоваться широким спектром разнообразных услуг в почтовых отделениях, так и для корпоративных клиентов, которым предлагаются сетевые сервисы Почты. В целях повышения качества почтовых услуг Почта России регулярно проводит мероприятия, направленные на оптимизацию работы сети почтовой связи, модернизирует логистические, технические и технологические схемы работы. Организуются новые магистральные автомобильные и железнодорожные маршруты, обновляется парк автомобилей и почтовых вагонов. Почта России также реализует программу создания сети автоматизированных сортировочных центров. Почта России активно работает не только над расширением спектра услуг, оказываемых населению, но и над повышением их качества. С 2005 года на предприятии реализуется проект по разработке и внедрению системы менеджмента качества. В настоящее время уже почти половина всех филиалов Почты России получили сертификаты о соответствии требованиям международного стандарта ИСО 9001:2000 в отношении оказания почтовых (письменная корреспонденция, посылки, экспресс-почта) и финансовых (почтовые переводы, доставка пенсий, прием платежей) услуг.

Сегодня почта по-прежнему играет важную роль в жизни людей. Отделения почтовой связи доступны во всех даже самых отдаленных уголках страны. И именно сюда люди стремятся за большей частью наиболее необходимых услуг. Стратегической задачей национального почтового оператора в настоящий момент является повышение качества обслуживания в отделениях связи. А это значит, что предприятие продолжит реконструкцию своих отделений по всей стране, будет развивать культуру обслуживания клиентов, добиваться того, чтобы люди чувствовали себя на почте более комфортно. Одна из актуальнейших задач Почты – это улучшение качества обслуживания клиентов, сделать отделения связи максимально привлекательными для посетителей, а это в большей мере зависит от человеческого фактора. При этом, учитывая преимущества национального почтового оператора – развитую сеть представительств в регионах, Почта стремится сделать более доступным для всего населения страны широкий спектр наиболее востребованных услуг.

С учетом планов по развитию бизнеса и открывающихся в настоящее время возможностей, а также исходя из понимания необходимости комплексных структурных преобразований Почтой России были разработаны ряд программ - «Программа модернизации инфраструктуры почтовой связи РФ 2011 года», «Программа инновационного развития ФГУП «Почта России» до 2015 года» и «Стратегия развития ФГУП «Почта России» на 2012-2016 годы»[16]. Для осуществления столь масштабных инвестиционных вливаний в почтовую отрасль предполагается непосредственное и пропорциональное (50/50) участие государства и самой Почты России.

Приоритетом на ближайшую перспективу для Почты России является развитие финансового направления. Почтовый оператор открыт для сотрудничества с финансовыми институтами и уже сегодня на базе сети почтовых отделений можно воспользоваться страховыми услугами, получить или осуществить перевод денежных средств, как по России, так и за рубеж, оформить или погасить кредит, оплатить услуги сотовой связи.

Почтовые и почтово-сберегательные системы стран Южной Америки и России.

Страна	Почтовые услуги	Логистические услуги	Интернет и интернет торговля	Финансовые услуги	Государственные услуги	Почтово-сберегательная система
Бразилия	Да	Да	Да	Да	Да*	Да**
Чили	Да	Да	Да	Да	Да***	Нет****
Аргентина	Да	Да	Да	Нет	Да*****	Нет******
Россия	Да	Нет	Да	Да	Да*******	Нет********

*помощь в проведении выборов,** BancodoBrasil и BrazilianPost образуют почтово-сберегательную систему,***помощь в проведении выборов, государственная компания,****рассматривается вопрос расширения спектра финансовых услуг, сберегательных счетов, создание банка, ***** оператор приватизирован, но оказывает гос.услуги, помощь при проведении выборов, ******ведутся работы по созданию почтового банка на примере Бразилии,******* выдача пенсий и пособий, ******** вопрос о создании Почто-банка находится на стадии проработки.

Список литературы

1. www.Correios.com.br/English/The-Brazil-POST.
2. www.bb.com.br.
3. Brazilian Correspondent Bank Model p. 1-9.
4. Annual Report 2013 Banco do Brasil p. 3-10, p. 81.
5. www.correos.cl.
6. www.postalconsumers.org/PFI/Chile.
7. MemoriaAnual 2013 CorreosChile p. 36-37.
8. MemoriaAnual 2013 CorreosChile p. 74.
9. www.correoargentino.com.ar.
10. www.correoargentino.com.ar/productosservicios.asp.
11. www.argenta.anses.gob.ar.
12. www.postandparcel.info/59019/news/companies/correo-argentina-investigating-move-into-postal-banking/) «Correo Argentina investigating move into postal banking» Wednesday, November 20th, 2013.
13. www.myex.cc/en/news-view-2237.aspx «Argentina post will be the establishment of postal bank» 2013-12-17.
14. «Российская газета» от 11 сентября 2002 г. №171, в Собрании законодательства Российской Федерации от 9 сентября 2002 г. №36 ст. 3511.
15. www.russianpost.ru/rp/company/ru/home «Компания».
16. «Russian post Strategy 2012-2016» - совместноразработаннаяс The Boston Consulting Group (BCG).

ЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ «ПУЗЫРЕЙ» КАК ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Бризицкая А.В.

Дальневосточный Федеральный Университет, г.Владивосток

В современной рыночной экономике фондовый рынок играет особую и весьма значительную роль, привлекая инвестиции в реальную экономику и оценивая стоимость компаний. Но когда адекватное функционирование рынка нарушено, возникает явление, известное как финансовые «пузыри» – значительное превышение наблюдаемой цены над некоторой оценкой фундаментальной стоимости актива в течение периода времени, характеризующегося длительным ростом цен с последующим крахом или значительным падением. Чтобы участники рынка могли принимать правильные инвестиционные решения, а государственные финансовые регуляторы вносить грамотные изменения в экономическую политику и смягчать негативные последствия кризиса, необходима своевременная диагностика таких «пузырей».

На сегодняшний момент, не смотря на длительную историю возникновения «пузырей», отсутствует их общепринятое определение, а некоторые исследователи склонны полагать, что подобного явления вовсе не существует (см. Табл.1). Мы склонны придерживаться первого подхода.

Таблица 1

Существующие подходы к определению финансового «пузыря»

Авторы	Определение
Ч. Киндлбергер, Д. Сорнетте	Резкий рост цен на активы на протяжении некоторого периода времени, за которым следует их резкое падение
Центральные банки	Использование термина «ценовой бум», который означает несколько более ровный процесс роста цены, за которым не обязательно следует обвал
Ж. Тироль	Сторонники отдельного течения не признают такого явления вовсе

Источник: составлено автором по [3, 6]

Выделяют три группы общих причин надувания финансовых «пузырей»: операции с процентными ставками, чрезмерная денежная ликвидность и психологические причины. Однако на сегодняшний день нет широко признанной теории, объясняющей их появление.

Все методы идентификации «пузыря» были сгруппированы в зависимости от того, как они справляются с принципиальной проблемой диагностирования спекулятивных «пузырей» (см. Рисунок 1). Нужно отметить, что в настоящее время не существует общепризнанных методов тестирования финансовых данных на рынке на наличие «пузырей». Кроме того, проверка адекватности существующих способов затруднена, поскольку нет общепризнанного мнения, какие всплески считать «пузырем», за исключением самых крупных «пузырей», существование которых не вызывает сомнений.

Источник: [1]

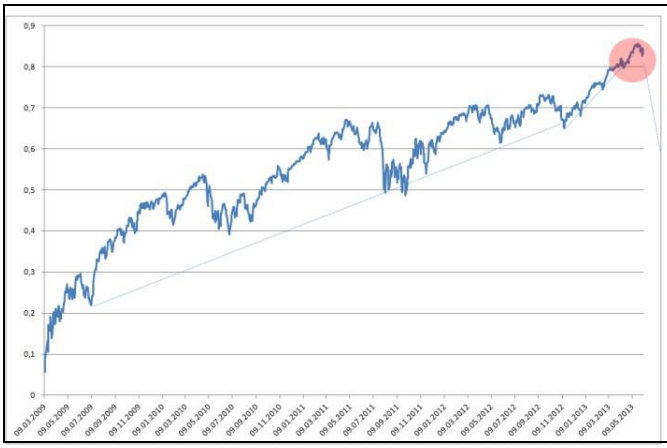
Рис.1. Методы идентификации финансового «пузыря»

Была исследована *методика кризисного фильтра*, в соответствии с которой определены характерные черты и параметры фазы резкого раздувания «пузыря» и его краха через пороговые значения (маркеры) характерных параметров фазы роста и падения фондового рынка.

Наиболее валидными параметрами, позволяющими идентифицировать и измерить «температуру» финансового «пузыря», являются маркеры жесткости и упругости, а крутизна позволяет лишь оценить, насколько крутая или резкая фаза роста фондового рынка (индекса).

Валидность данной методики была исследована на примере анализа рынка США с 1900 по 2013 гг., где выявлен «пузырь»-2013 (см. Рисунок 2). Анализ показал, что преимуществом кризисного фильтра является его комплексность (учет всех значимых характеристик фаз роста и краха). Разработанная методика для анализа «пузырей» и крахов применима и на российском рынке акций.

с 09.03.2009 по 07.06.2013



Фаза роста с 09.03.2009 по н.в.	
Жесткость	16,9
Упругость	н/д
Крутизна	0,13
Продолжительность (в днях)	1064*
Темп прироста, %	135,4*
Фаза падения	
Жесткость	н/д
Упругость	н/д
Крутизна	н/д
Продолжительность (в днях)	н/д
Темп прироста, %	н/д

Источник: [1]

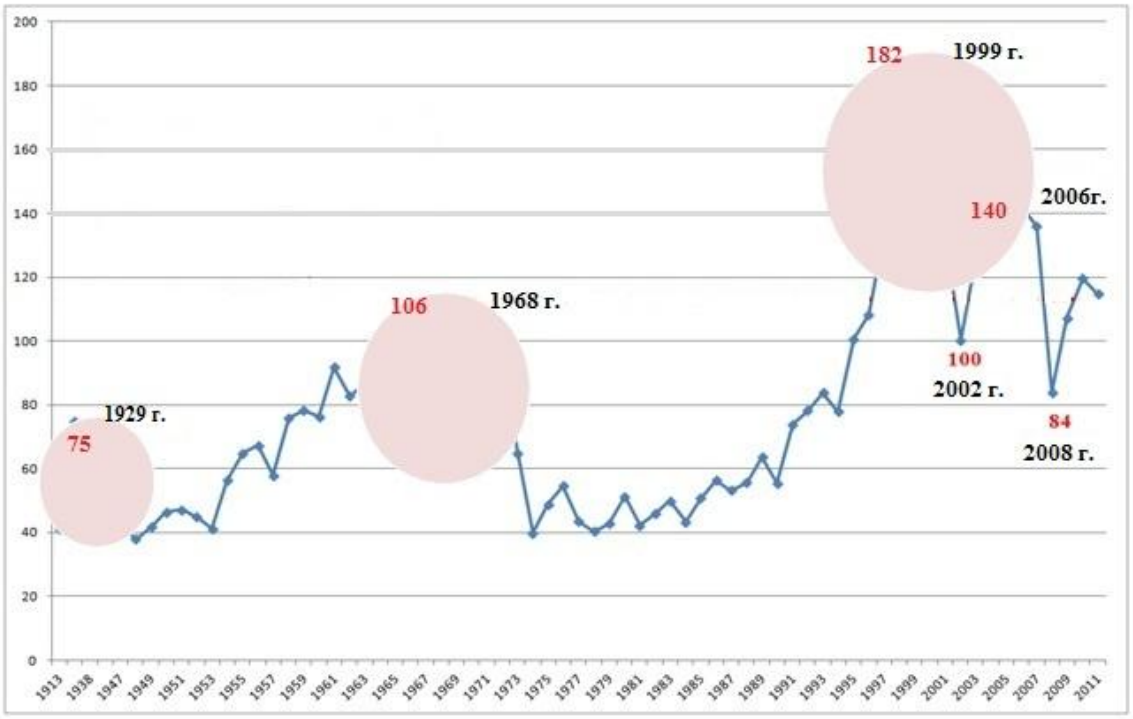
Рис.2. Динамика индекса DJIA в разные периоды

В процессе анализа также было выяснено, что в большинстве случаев (если не всегда) «пузыри» предшествуют крахам. Иногда переоценка ожиданий и снижение цены актива происходит постепенно, т.е. имеет место бифуркация. В этом случае говорят о сдувании «пузыря» и коррекции на рынке.

Была проанализирована эффективность *методики применения показателя капиталоемкости ВВП*. Изучение динамики капиталоемкости ВВП мира, девяти развитых стран и пяти стран с формирующимся рынком (БРИКС) позволило выявить особенности динамики данного показателя, а также его влияние на темпы прироста ВВП. Агрессивный рост капиталоемкости ВВП и неадекватное увеличение темпов прироста капиталоемкости ВВП свидетельствует об эффекте «пузыря».

Два данных способа идентификации «пузырей» можно признать одними из самых эффективных, способных наиболее точно предсказать их появление.

Также было выяснено, что финансовые рынки склонны генерировать «пузыри». Демонстрируя очевидную цикличность (см. Рисунок 3), в частности, локальные «пузыри» в США надуваются регулярно и периодически схлопываются каждые 7-11 лет. Такие «пузыри» могут являться как «пузырями» иррациональной эйфории, так и кредитного бума. Можно прогнозировать, что новый долговременный циклический подъем возможен в период, начиная с 2017-2019 гг.



Источник: [4]

Рис.3. Изменение капиталоемкости ВВП в США за период с 1913 г. по 2011 г., %

Можно сказать, что в настоящее время мировая финансовая система находится в точке бифуркации – следующий кризис, эпицентр которого будет находиться в США или Западной Европе, по глубине и последствиям может превзойти все предыдущие. Остается лишь вопрос, по какому сценарию он будет развиваться.

Что касается России, то российский фондовый рынок является носителем одного из самых высоких значений системного риска. Причины подобной уязвимости представлены в Табл.2.

Таблица 2

Причины уязвимости российского рынка акций

Сверхконцентрация внутреннего биржевого оборота рынка на нескольких акциях.	В структуре совокупных вторичных торгов на двух российских фондовых биржах (Московская Биржа - «Основной рынок» и «Классика», Санкт-Петербургская биржа) основной объем операций приходится на акции сырьевых компаний и кредитных организаций
Дивидендная политика российских компаний.	в России дивиденды по акциям регулярно выплачивают в основном крупные компании-эмитенты, остальные делают это от случая к случаю; раскрытие необходимой информации для расчета денежных потоков и оценки стратегии компании до сих пор не являются корпоративной нормой деятельности большинства российских компаний.
Проблема аналитических прогнозов	– если предположить, что какая-то часть инвесторов следует рекомендациям аналитиков, то излишне оптимистичные прогнозы и необоснованные рекомендации к покупке способствуют надуванию «пузыря»; – законодательная база никак не обеспечивает независимость аналитиков, что означает присутствие конфликта интересов действующих сторон; – непрозрачность публичных данных эмитентов.
Приток иностранного спекулятивного капитала	Так возникают т.н. contagious bubbles («заразные» «пузыри») – когда «пузырь» в одной стране начинает схлопываться, крупные спекулятивно настроенные игроки переходят на рынки других стран, образуя там «пузырь».
Эффект «пузыря» при IPO	Существует также так называемая «гипотеза импресарио»:

	андеррайтерам и эмитенту выгодно создать ажиотаж и повышенный спрос на бумаги с помощью занижения цены выпуска.
Популярные мнения российских инвесторов	— многие российские частные инвесторы иррациональны и следуют модели «большего дурака»; — инвесторы уверены, что рынком правят спекулянты, признают наличие «пузыря» и пытаются зарабатывать как на росте, так и на схлопывании «пузыря».

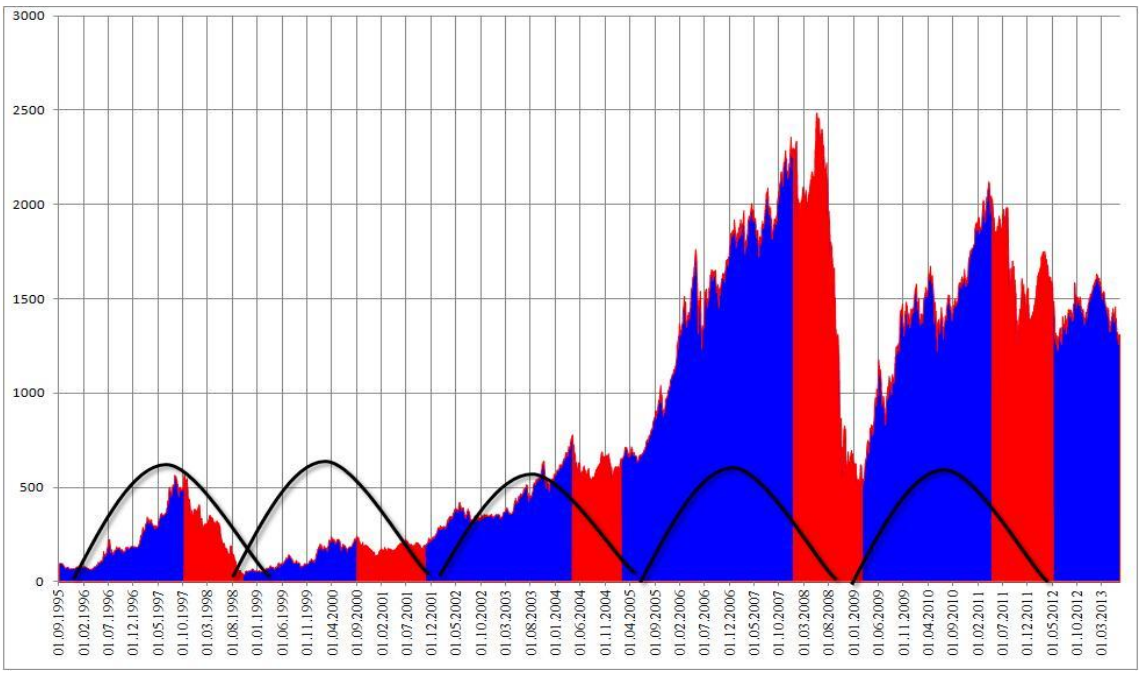
Источник: составлено автором по [2, 5]

К тому же, в отношении российского фондового рынка апробацию методик затрудняет имеющаяся статистика и особенности структуры рынка (низкая доля акций в свободном обращении, очень высокий уровень концентрации и по капитализации, и по обороту), сильнейшая зависимость российских индексов от цен на энергоносители, низкий уровень дивидендных выплат, низкая доля населения в структуре собственности [7, с. 130].

В этой связи отметим, что большинство вышеописанных формальных методов для идентификации «пузыря» на российском рынке акций не применимы. С учетом вышесказанного часто используются эмпирические приемы, например, индекс «пузыря», модели множественной регрессии, основным недостатком которых является нестационарность параметров, зависящих, в первую очередь, от экономической ситуации, инсайдерской информации и выхода на рынок крупных эмитентов.

На российском рынке за все время его существования наблюдались заразные «пузыри», ему присущи болезни быстрого роста и он испытывает на себе все изъяны, связанные с неразвитостью рынка. Каждая фаза роста сопровождалась формированием сверхжестких «пузырей». По жесткости падения фондового рынка наиболее сильное изменение имело место в 1997-1998 гг. Основной причиной столь высокого значения послужил достаточно длительный период рецессии в результате дефолта.

В заключении отметим, что в динамике российского рынка акций существует ярко выраженный *42-месячный цикл (≈3,5 года)* (см. Рисунок 4). Как показал анализ, в настоящее время, начиная с 01.06.2012 г. рынок находится в фазе роста шестого цикла. Таким образом, при условии сохранения циклического характера рынка, можно ожидать завершение шестого цикла приблизительно до конца 2014 г.



Источник: [8]

Рис.4. Цикличность российского рынка акций с 1.09. 1995 по 21.06.2013

В целом, с высокой вероятностью, признаком приближающегося кризиса в конце 2014 г. станет схлопывание «пузыря» на рынке акций США и развертывание полномасштабного финансово-экономического кризиса, который может перекинуться на другие страны, в том числе не обойдет стороной российскую экономику, которая, скорее всего, пострадает сильнее, чем большинство других экономик мира (как это было в

2008-2009 гг.). Можно прогнозировать, что новый долговременный циклический подъем возможен в период, начиная с 2017-2019 гг.

Список литературы

1. Иванюк, В.А., Станик Н.А., Попов В.Ю. Сравнительный анализ моделей финансовых «пузырей» и методов их идентификации // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11. – С. 1261–1265.
2. Информационный ресурс Investfunds [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.investfunds.ru/about/
3. Киндлебергер, Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. / Ч. Киндлебергер.– С-П.: Питер, 2010. – 544с.
4. Кохен, Д. Страх, алчность и паника на фондовых рынках: Пер. с англ. – М.: СмартБук, 2009. – 368с.
5. Психология рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mit.su/research/psychology/3-psychology-research/6-samkov-bubbles-research.html
6. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: Критические события в комплексных финансовых системах. - М: Интернет-трейдинг, 2012. – 267 с.
7. Станик, Н.А. Финансовые пузыри на российском рынке // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее. Материалы I международной заочной научно-практической конференции. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. – С. 128 – 130.
8. Станик, Н.А. Цикличность экономики и финансовые кризисы // Финансовая аналитика: проблемы и решения.– 2012.– №31. – С. 37 – 46.

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

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Блохина А.С.

ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

В рыночных условиях основой стабильности предприятий, а также залогом выживаемости служит его финансовая устойчивость, которая отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, путем эффективного их использования способно обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Эффективная деятельность предприятия, стабильные темпы роста их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются уровнем управления финансовой устойчивостью, которое в свою очередь требует проведения финансовых исследований, изучения финансового состояния предприятия для выявления резервов повышения платёжеспособности.

Существование предприятий при рыночных отношениях в экономике во многом определяется действующей в организации системы управления, таким образом, управление деятельностью предприятия в условиях современной экономики делает постановку проблемы актуальной и вызывает необходимость поиска путей совершенствования сложившейся системы управления.

Описанное состояние дается не просто, изменения внешней среды чаще всего неблагоприятные – ведь на рынке большая конкуренция, спрос на продукцию предприятия то падает, то взлетает, финансов для обеспечения чаще всего не достаточно.

Тема проблем управления финансовой устойчивостью предприятия является актуальной, потому что предприятия зачастую сталкиваются с данной проблемой, после чего наступает кризисная ситуация, которая затем ведет к банкротству.

Целью исследования является изучение возможностей совершенствования управления платежеспособностью предприятия.

Основными задачами исследования являются:

- изучение законодательных и методологических аспектов управления платежеспособностью предприятия;
- оценка влияния внешней среды на платежеспособность предприятия;
- исследование вопросов использования комплексного финансового анализа для изучения финансового состояния предприятия.
- разработать рекомендации, направленные на совершенствование платежеспособностью предприятия.

Комплексный финансовый анализ предприятия показывает его финансовое состояние, которое характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности предприятия как объекта хозяйствования, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. Хорошее финансовое состояние представляет собой эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки отвечать по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли и др. Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т.е. абсолютная неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам.

Отметим, что основная цель комплексного финансового анализа предприятия – это выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии. Менеджеру эта информация необходима для разработки адекватных управленческих решений по снижению риска и повышению доходности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору – для решения вопроса целесообразности инвестирования финансов, банкам – для определения условий кредитования предприятия.

Финансовая устойчивость – это составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течении определенного периода времени, для обслуживания полученных кредитов и производства продукции. С

понятием «финансовая устойчивость» связано понятие «платежеспособность» - это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам [2].

Платежеспособность и ликвидность являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие является платежеспособным, то у него имеется много преимуществ перед другими предприятиями того же профиля, так же при выплате налогов в бюджет у предприятия не возникнет конфликтов с государством, при выплате заработной платы -с рабочими, при выплате дивидендов – с акционерами и ряд других преимуществ.

Если предприятие становится не платежеспособным, то оно выходит на стадию банкротства. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02 года определяет банкротство как: «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

Финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым и причины неплатежеспособности предприятия могут быть различными.

Руководители и владельцы предприятий-банкротов сталкивались с проблемами:

- во-первых, весьма неблагоприятная ситуация на международном рынке. На сегодняшний день указанная причина заключается в условиях, отягощенных санкциями США и ЕС, направленных против России, а проблема – в ограничении допуска России к международному финансовому рынку, введении ограничения для ключевых российских компаний и т.п. В результате многие предприятия стали банкротами;

- во-вторых, отсутствие опыта прогнозирования банкротства. Часто руководители многих компаний не готовы к неожиданному (как им кажется) ухудшению дел, и не совсем представляют себе, что и как делать. Кризисная ситуация, которая должна повлечь за собой банкротство предприятия, приходит незаметно для руководства. Естественно, непонятно и как подступиться к ее разрешению. Но решения принимаются. Предприятия прогнозируют свои действия, придавая им системности. Однако, вместо корректировки бизнеса и возвращения его в норму, происходит усугубление кризиса. В качестве примера можно указать, что в Китае директоров и владельцев компаний-должников берут в заложники… «Захват заложников в Китае довольно обычное дело, когда компания разоряется, а рабочие и поставщики думают, что им не заплатят. Хотя чаще директор успевает сбежать из страны, - рассказывает российский предприниматель Альберт Крисской» [3].

- в-третьих, низкая эффективность мер по предотвращению банкротства, отсутствие системности действий при ведении процедуры банкротства. Когда наступает кризисная ситуация, влекущая за собой банкротство компании, часто даже непонятно, с какой стороны подступиться к ее разрешению. Начинаются «резкие движения», якобы позволяющие решить проблему. Почему? Потому что в организации нет системного подхода к управлению в кризисных ситуациях. И получается, что вместо корректировки бизнеса в период трудностей и вывода его в нормальное русло, происходит усугубление кризиса. Для решения данной проблемы нужна разработка действенных программ, таких как поддержка государства и реструктуризация задолженности предприятий, для того, чтобы обеспечить рост производства конкурентоспособной продукции. Так, Огнивцев С.Б. предлагает программы, для решения данной проблемы. [6]

Поскольку предприятия различны по своему финансовому состоянию, уровню и эффективности производства, утверждает автор, то и программы для них должны быть различны по экономическому содержанию и условно делит все предприятия по финансовому состоянию на безубыточные и убыточные. Автор утверждает, что программы должны быть разработаны для каждой группы, учитывая особенности предприятий и конкретные мероприятия.

Для первой группы предприятий, успешно ведущих производственную и финансово-экономическую деятельность и не имеющих просроченной задолженности, программа может и должна предусматривать государственной (региональной) поддержки, главным образом в стабилизации цен и гарантированных объемов производства.

Для других предприятий этой группы, которые имеют просроченную задолженность, необходимы меры по развитию, росту выручки и прибыли, реструктуризации долгов, восстановлению платежеспособности. В целом же для предприятий первой группы программа должна обеспечить устойчивое развитие и наращивание производства, повышение конкурентоспособности предприятий.

Для убыточных предприятий должны быть разработаны программы государственной и финансовой поддержки и финансового оздоровления. Для них актуальны такие меры, экономия и снижение издержек производства, региональные и государственные дотации на развитие производства, реструктуризация задолженности, передача социальных культурно – бытовых объектов муниципальным образованиям, субсидии на погашение задолженности в зависимости от роста продаж и т.д. А для убыточных предприятий, где практически свернуто основное производство, недостает техники, основного и оборотного капитал необходимы

программы социальной и производственной поддержки, предусматривающие не только развитие производства, но и смягчение социальных последствий банкротства и смены собственника. Это наиболее трудная задача, поскольку для таких предприятий значительные финансовые ресурсы на поддержку и развитие такого предприятия или в организации нового бизнеса на основе оставшегося производственного потенциала (земля, трудовые ресурсы, капитал).

Для разработки и осуществления программы необходимо привлечь не только кредиторов, но и государственные внебюджетные фонды, поставщиков энергоресурсов, а также банки, которые могут оказывать содействие в осуществлении различных мероприятий.

- в-четвертых, увеличение числа противозаконных действий, таких как мошенничество. Например, под видом последствий санкций крупные компании (например, в сфере туризма), признают себя банкротами, что негативно сказывается на положении клиентов. Причины могут быть разные, от банального мошенничества до неудачной торговой стратегии, выбранной организацией, ненадёжных партнёров или неоправданного риска. Многие эксперты говорят, что фактически сейчас в России туристический бизнес убыточен. Ростуризм предупреждает, что решить проблему транспортного коллапса удастся не скоро.

- в-пятых, низкая эффективность действий руководителей и владельцев компании в управлении и контроле ситуации банкротства. Как показывает практика, основными причинами рыночной несостоятельности предприятий АПК являются грубейшие просчеты руководителей, низкий уровень управления, а также в ряде случаев стремление некоторых из них к личному обогащению за счет труда всего коллектива работников, эксплуатации чужого имущества, собственности.

- в-шестых, недооценка изменений в бизнесе после введения санкций государства. Влияние на процедуру банкротства – самая важная составляющая эффективности действий в банкротстве. Для результативного решения подобных проблем требуются знания юриспруденции, экономики, умение быстро организовывать антикризисные команды и практический опыт управления такой деятельностью [4].

Во время кризиса много времени и сил руководители тратят на решение ненужных вопросов и ограничены временем, ресурсами, компетенциями сотрудников предприятия Руководители дают необдуманные указания, выполнение поручений не контролируется. Достоверные данные о состоянии дел на предприятии отсутствуют, а если они есть, то без необходимой в этой ситуации степени детализации, показатели разбросаны по разным источникам и непонятно, откуда что взялось. Нередко руководство пытается сэкономить копейку ценой потери рубля.

В результате следует не просто понимать, почему произошло ухудшение - важно, но еще важнее ответить на вопросы: надолго ли сложилась такая ситуации и как она может развиваться? Если надолго, то риск прекращения бизнеса многократно возрастает.

Обязательно следует готовиться к разным сценариям развития ситуации. Такую готовность может обеспечить прогнозирование негативных и позитивных моментов банкротства, а также собственно процедуры банкротства, которая представляет собой сбор исходных данных по предполагаемой ситуации; список вопросов, которые следует решить; прогнозные решения вопросов; последовательный план; необходимые временные, финансовые и человеческие ресурсы.

Банкротство – констатация того факта, что предприятие с проблемой расчетов с кредиторами самостоятельно не справится. Сама процедура банкротства – это инструменты, которые применяются, когда денег для выплаты кредиторам не достаточно. Финансисты указывают, что процедуру банкротства можно спрогнозировать на 90%, 10% - непредсказуемость участников процедуры (должника, кредиторов, арбитражного управляющего и других) и арбитражных судов.

При этом и при оформлении процедуры банкротства не следует забывать о том, что хотя законодательством предусмотрен алгоритм банкротства, закон имеет и обратную силу и бывают ситуации, когда действия по признанию предприятия банкротом могут быть признаны судом незаконными. Так, законом «О несостоятельности (банкротстве)» установлены критерии «подозрительных» сделок и сроки их обжалования – есть и до трех лет до введения банкротства [1].

Отсюда, необходимы специализированные программы по решению вопросов управления платежеспособностью предприятия.

Ввиду с ситуацией, произошедшей в России за последнее время, предприятия должны сами прогнозировать свои действия, придавая им системность, в то числе и при ведении процедуры банкротства.

Процедуры банкротства регламентируются законом и другими нормативно-правовыми актами. Введение процедуры банкротства на предприятии вызывает изменения в его деятельности, не всегда очевидные для руководства.

Используемая в нашей стране процедура банкротства коммерческой организации призвана способствовать приходу новых собственников, новых управляющих, способных обеспечить эффективную деятельность предприятия в условиях рыночной экономики отношений при четком соблюдении действующего законодательства.

В качестве основных инструментов управления платежеспособностью предприятия следует отметить:

- законодательные акты РФ – Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и др.;
- комплексный анализ финансового состояния предприятия;
- регулярное проведение риск-менеджмента;
- прогнозирование банкротства предприятия.

Таким образом, в меняющейся ситуации используемые меры позволят предприятию снизить риск возникновения кризисной ситуации, избежать политических и экономических последствий, грамотно управлять собственной платежеспособностью.

Список литературы

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 27.09.2002 г. с действующей редакцией от 12.03.2014 г.
2. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. / А.В.Грачев. – М.: Финпресс, 2008. – 208 с.
3. Завадский М. В Китай с деньгами и идеями / М. Завадский. // Эксперт, 2011. – № 45. – С. 48.
4. Новоселов Е.В. Банкротство предприятий: Как решить 5 основных проблем. – 2013. // Электронный ресурс
5. Петрова А.Т., Живаева Т.В. Управление товарными запасами с использованием системы контроллинга // Проблемы современной экономики. – 2011. - №4.
6. Огнивцев С.Б. Проблемы АПК России и возможные пути их решения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2010. - № 7. - С. 4 - 9.

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В СФЕРЕ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ

Челомбиева О.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В современных условиях глобализации и возрастающей конкуренции редко когда какой-либо вид деятельности обходится без рекламной кампании и исследований. Поэтому сфера рекламных услуг является обязательным элементом сферы материального производства. Рекламные расходы должны быть документально подтверждены. Документально подтвержденные расходы это затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ.

Структура рекламных услуг предполагает агентскую схему, т.е использование агентского договора с привлечением третьих лиц для оказания услуг. Оказание рекламных услуг сопровождается документооборотом, имеющим свою специфику. Такая специфика проявляется в сущности агентского договора - при взаимоотношениях с принципалом, поскольку Гражданским Кодеком РФ[25] предусмотрено предоставление агентами актов - отчетов, а не актов об оказанных услугах. Кроме того, вопросы документирования взаимоотношений агента и принципала затрагиваются Налоговым Кодексом РФ, указывая использования такого документа, как извещение комиссионера (агента)[26].

Акт-отчет предоставляется принципалу в порядке и сроках, определенными агентским договором. К акту - отчету агента должны быть приложены необходимые документы, подтверждающие, произведенные агентом расходы за счет принципала. Но данная норма зависит от условий договора и в агентском договоре можно установить иной порядок. Например, принципалу может быть представлен только перечень расходов (конкретных мест и СМИ размещения рекламы по ее отдельным видам) без приложения подтверждающих документов (или их копий).

[25] Ст.№1008 Гражданского Кодекса РФ

[26] п.3 ст. 271 и абз. 5 ст. 316 Налогового Кодекса РФ

На практике, заказчик, по агентскому договору принципал, контролирует израсходованные бюджеты на рекламные кампании, опираясь, на предоставленные акты – отчеты, которые предоставляются в обязательном порядке строго вместе с подтверждающими документами.

С точки зрения агента, целесообразность представления принципалу копий подтверждающих документов обусловлена существенным снижением вероятности возникновения претензий со стороны принципала.

Унифицированные или типовые формы акта - отчета агента нормативными актами не предусмотрены. Поэтому формы акта - отчета агента разрабатываются сторонами с учетом требования п. 2 ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и оформляются в качестве приложений к агентскому договору.

Поскольку принципал за оказанные посреднические услуги по договору выплачивает агентское вознаграждение агенту, то ко всему прочему акт - отчет агента является для принципала документом, подтверждающим произведенные расходы в виде агентского вознаграждения.

Акт - отчет агента должен обязательно содержать следующие реквизиты: наименование документа; дату составления документа; наименование организации, от имени которой составлен документ; содержание хозяйственной операции; измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении; наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления; личные подписи указанных лиц. Иная информация указывается по согласованию сторон агентского договора. В частности, в акте - отчете агента может быть отражена следующая информация:

• сумма агентского вознаграждения, рассчитанная (или установленная) в соответствии с условиями договора;

• расходы, произведенные агентом, с целью исполнения поручения принципала.

• непосредственные исполнители оказанных услуг, так называемые третьи лица с описью и приложением подтверждающих документов и полученные агентом суммы денежных средств, за оказанные рекламные услуги.

Кроме того, специфика документирования при оказании рекламных услуг проявляется и во взаимоотношениях с так называемыми третьими лицами, исполнителями рекламных услуг. Так как для целей выполнения поручения принципала агент заключает с ними договора от своего имени. Есть два варианта. При первом агент может действовать во взаимоотношениях с третьим лицом от своего имени, при втором от имени принципала. При этом по сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки (п. 1 ст. 1005 ГК РФ).В связи с этим все документы, сопровождающие сделку по такому договору, оформляются изначально на имя агента, в том числе и счет-фактура.

Необходимо учитывать некоторые моменты при составлении счетов – фактур. Ведь правильно составленные счета-фактуры, перевыставляемые принципалу, являются главным составляющим при операции вычета НДС у принципала[27].Постановлением Правительства РФ № 1137 от 26.12.2011 г. установлен порядок получения и выставления счетов-фактур по посредническим операциям.

В частности, когда агент получает счет-фактуру от подрядчика на имя агента, то ему необходимо зарегистрировать этот счет-фактуру в журнале полученных счетов-фактур и предоставить копию указанного счета-фактуры принципалу вместе с актом-отчетом. В книге покупок агента данный счет-фактура не регистрируется.

Кроме того на основании полученного счета-фактуры агент выставляет свой собственный счет-фактуру на имя принципала, указывая все необходимые реквизиты. Также в счет-фактуру добавляется строки данных об агенте. Такой перевыставленный счет-фактура регистрируется в журнале выставленных счетов-фактур без регистрации в книге продаж.

Так, при составлении счета-фактуры агентом указываются:

• в строке 2б - ИНН и КПП налогоплательщика-продавца (исполнителя услуг) (подп. «д» п. 1 Правил);

• в строках 3 и 4 при составлении счета-фактуры на оказанные рекламные услуги следует поставить прочерки (подпункты «е» и «ж» п. 1 Правил);

• в строке 5 - реквизиты (номер и дата составления) платежно-расчетных документов о перечислении денежных средств таким агентом продавцу и принципалом агенту (подп. «з» п. 1 Правил);

• в строках 6, 6а, 6б агент при перевыставлении счета-фактуры должен указать реквизиты Принципала в связи с тем, что оказание услуг, исполняемых третьими лицами, необходимо именно для целей исполнения поручения Принципала (подпункты «и», «к», «л» п. 1 Правил).

[27] Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137

Принципал со своей стороны, получив такой счет-фактуру, регистрирует его журнале учета полученных счетов-фактур и в своей книге покупок и получает право на налоговый вычет по НДС. Поэтому так важно агенту документально подтвердить произведенные рекламные затраты и предоставить принципалу корректные данные, которые в соответствии с Налоговым кодексом РФ будут приняты в целях налогообложения [28].

Что касается журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, то с 14.08 2014г. вступило в силу изменение от 30.07.2014 № 735 в Постановление Правительства РФ №1137, в соответствии с которым, в этих журналах необходимо указывать сведения о посреднической деятельности. В том числе в части 1 «Выставленные счета-фактуры» по каждому выставленному счету-фактуре указываются сведения о счете-фактуре от подрядчика – его ИНН/КПП, а также номер и дата счет-фактуры, полученного от продавца.

В связи с этим законодательными нововведениями у рекламных агентств остро стала проблема своевременного получения первичных документов от подрядчиков, исполнителей услуг, для оперативного их отражения в учете, поскольку эти данные потом должны отражаться в налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость агента.

Одним выходов из сложившейся ситуации является внедрение электронного документооборота (ЭДО) у всех участников агентского договора. Такая система позволит существенно снизить временные затраты на доставку первичных документов, их визирование. ЭДО - современное и инновационное решение по оптимизации документооборота.

Таким образом, в процессе документирования посреднических операций существует определенная специфика, которую необходимо учитывать в целых достоверности отражаемых операций в бухгалтерском и налоговом учете.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, (часть вторая), от 05.08.2000, №117-ФЗ, (в ред. от 04.10.2014№ 285-ФЗ);
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014);
3. Постановление Правительства РФ от 26.12. 2011 №1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчете налога на добавленную стоимость (в ред. Постановлений Правительства РФ от 30.07.2014 №735);
4. Бухгалтерский учет в сфере услуг: учебник/ под общ.ред. профессора М.А. Вахрушиной. – М.: Рид Групп, 2011. – 576с.

К ВОПРОСУ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗАТРАТ ПО СОДЕРЖАНИЮ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА

Фиапшева Н.М.

ФГБОУ ВО Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова, г.Нальчик

Учитывая, что в статьях затрат по содержанию и эксплуатации машинно-тракторного парка большой удельный вес занимает амортизация и ремонт основных средств, необходимы поиски путей для более объективного формирования затрат, включаемых в себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Как известно, в настоящее время амортизация на машинно-тракторный парк начисляется ежемесячно, исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости тракторов (по классам), сельскохозяйственных машин, орудий и срока полезного использования.

Например, трактор МТЗ-50 первоначальная стоимость, которого составляется 849984 руб., отнесен к 5-ой амортизационной группе основных средств (код ОКОФ 142918000) со сроком полезного использования 8 лет (96 месяцев).

Отсюда, годовая норма амортизации 12,5% (100% : 8 лет), годовая сумма амортизации 106248 руб. (849984 руб. х12,5%), а месячная сумма амортизации - 8854 руб. (849984 руб. : 12 мес), или 849984 руб. : 96 мес. = 8854 руб.

[28] абз. 2, п.1 ст.252 Налогового Кодекса РФ

На основании составленного расчета суммы амортизационных отчислений по тракторам все агроформирования включают ежемесячно в затраты по содержанию МТП и лишь после окончания календарного года (возможна другая периодичность) распределяют пропорционально условным эталонным гектарам на калькулируемые культуры (группы культур) и на транспортные работы тракторов.

Такой метод учета начисления и распределения амортизации имеет, на наш взгляд, два серьезных недостатка.

Во-первых, суммы начисленной амортизации на тракторный парк не ставятся в прямую зависимость от объема выполненных работ в условных эталонных гектарах. Во-вторых, амортизация тракторного парка в этом случае является распределяемой статьей издержек производства.

Эти недостатки, по нашему мнению, легко устранимы. Амортизация машинно-тракторного парка по своей экономической природе является прямым видом затрат, так как трактор изнашивается, т.е. теряет свое «тракторное здоровье» непосредственно на производстве конкретных калькулируемых культур (групп культур), видов работ. Следовательно, в основе расчетов по начислению амортизации на машинно-тракторный парк должен лежать годовой объем выполненных работ в условных гектарах. Интересно отметить, что в СССР в первые годы существования МТС (машинно-тракторных станций) была разработана методика по начислению амортизации на тракторный парк в зависимости от количества часов их активной работы (мото-часов).

В основе предлагаемой нами методики лежит определение нормативной суммы амортизации на 1 условный эталонный гектар. Установление нормативной суммы амортизации на 1 условный эталонный гектар возможно потому, что с 1 января 1972 г. были введены коэффициенты перевода физических тракторов различных марок в условные. Коэффициенты перевода в условные тракторы численно равны часовой эталонной выработке в условных гектарах. Это позволяет определить годовую норму выработки тракторов различных марок в условных эталонных гектарах путем умножения годовой нормы выработки в мото-часах на часовую выработку в условных эталонных гектарах**.** Фактическая выработка фиксируется в учетном листе тракториста-машиниста и в путевом листе трактора, что позволяет начислять амортизацию на машинно-тракторный парк с учетом его выработки, т.е. годовую сумму амортизации по тракторам различных марок следует разделить на годовую норму выработки в условных эталонных гектарах (Табл.1).

Таблица 1.

Расчет начисления амортизации на тракторный парк (предлагаемая методика)

Марка тракторов	Годовая норма выработки в мото-часах	Выработка в условных эталонных гектарах		Сумма амортизации, руб. коп.	
		часовая	за год	годовая	на 1 условный эталонный ектар
А	1	2	3(1*2)	4	5(4:3)
МТЗ-50	1700	0,55	935	106248	113,63
Т-25	1000	0,3	300	38742	129,14
Т-40	1400	0,48	672	50617	75,32
ДТ-75	2000	1,0	2000	333000	166,50
К-700	1350	2,1	2835	380100	134,07
Т-150К	1616	1,65	2666	388500	145,72

Как видно из Табл.1, сумма амортизации на 1 условный эталонный гектар колеблется от 75 руб. 32 коп. (трактор Т-40) до 166 руб. 50 коп. (трактор ДТ-75), т.е. находятся в прямой зависимости не только от первоначальной стоимости и срока полезного использования трактора, но и от нормы выработки в мото - часах, т.е. собственник может принять оптимальное решения, приобретая трактор.

Определение суммы амортизации на 1 усл. эталонный гектар позволит, с одной стороны, более объективно формировать затраты по эксплуатации МТП, а с другой стороны, «перевести» амортизацию тракторов из распределяемой статьи затрат в прямую.

Отсюда, распределяемые после окончания календарного года затраты (ремонт основных средств, страховые платежи, прочие затраты и др.) можно будет распределять ежемесячно, что не только позволит в течение года относить фактические затраты по эксплуатации МТП на счета потребителей услуг, но и облегчит работу коллектива бухгалтерии в напряженный период составления годового отчета.

Список литературы

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденные Приказом Минсельхоза России от 6 июня 2003 г. № 792.

2. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях, (утв. Минсельхозом РФ)

МЕТОДИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОМПАНИЯХ

Адамова Г.А., Данилина О.А.

Государственный Университет Управления, г. Москва

Для эффективного принятия управленческих решений руководство предприятия должно получать оперативную информацию о доходах и расходах предприятия, о состоянии источников финансирования, размерах дебиторской и кредиторской задолженности каждый день, а отчет за месяц - максимум в пределах трех дней следующего месяца.

В настоящее время большинство руководителей предприятий и организаций пристальное внимание уделяют вопросам управления издержками производства, поскольку последние выступают основой формирования цены и в конечном итоге, прибыли предприятия. Однако, в условиях конкурентной борьбы и постоянного роста стоимости услуг, ситуация часто выходит из под контроля, а издержки неизбежно возрастают. [10; 243-248].

Значительное преимущество системы управленческого учета состоит в ее гибкости. Из обширного арсенала практических инструментов и методов управленческого учета каждое предприятие может выбрать наиболее актуальные, в наибольшей степени учитывающие особенности его хозяйственной деятельности. И внедрение этих методов и инструментов может идти постепенно - от самых простых и доступных к более объемным и сложным.

Сложность рассматриваемого вопроса (а значит, и необходимость системного подхода к его решению) подтверждает мировая статистика: не более 70 % попыток внедрения систем управленческого учета заканчивается успешно, и из них только половина укладывается в намеченные бюджеты и сроки. Поэтому достаточно важным вопросом является, кто возьмет на себя внедрение системы управленческого учета на предприятии. Стихийный выбор несет только излишние проблемы.

Организация внедрения системы управленческого учета на предприятии может быть построена следующими путями:

— на базе использования внутренних сил и кадров предприятия;

— с привлечением на предприятие новых, квалифицированных в области управленческого учета, кадров для работы на постоянной основе;

— с привлечением сторонних специалистов на базе аутсорсинга.

Процесс разработки и внедрения системы управленческого учета силами предприятия сегодня, как правило, возглавляет финансовый директор либо главный бухгалтер, а различные функции ведения управленческого учета и обеспечения руководства соответствующей отчетностью возлагаются на экономистов структурных подразделений компании.

Однако делегирование главному бухгалтеру функций по постановке и ведению системы управленческого учета будет искажением его подлинных должностных обязанностей и полномочий.

Попытка создания нового отдела, группы из вновь принятых сотрудников для того, чтобы вести процесс внедрения параллельно ведению работы по старым принципам, чтобы потом быстро перейти на новую систему, также может быть не очень успешной.

Наиболее оптимальным решением для эффективной разработки и внедрения управленческого учета на предприятии является создание рабочей группы, руководитель которой по статусу будет не ниже статуса главного бухгалтера. После внедрения данная рабочая группа, возможно, перерастет в специализированное подразделение, например, отдел управленческого учета.

На сегодняшнее время также существует множество консультационных компаний, специализирующихся на внедрении систем управленческого учета. Опыт работы специалистов таких компаний позволяет им выделить необходимые условия для успешного внедрения систем.

В процессе постановки управленческого учета в организации необходимо решить следующие задачи:

— определение функциональных областей, в которых предполагается построение системы управленческого учета;

— выявление элементов существующего в организации внутреннего учета в рамках выделенных функциональных областей и оценка их адекватности реально протекающим хозяйственным процессам, а также информационным потребностям системы управления предприятием;

— разработка концепции управленческого учета в организации и плана мероприятий по его построению;

— разработка структуры зон ответственности менеджеров;

— определение основных элементов системы управленческого учета и их регламентация;

— внедрение системы управленческого учета в организации и консультационное сопровождение процесса внедрения. [7;93].

Предлагается разбить процесс постановки системы управленческого учета на следующие этапы.

Этап I. Анализ текущей системы управления

В рамках данного этапа осуществляется диагностика текущей организационной структуры, система управленческого учета и бюджетирования, совместно с клиентом создается макет будущей системы учета и бюджетирования и составляется план-график работ. Наличие совместного плана внедрения управленческого учета и бюджетирования позволит снизить временные и финансовые издержки проекта за счет мобилизации внешних и внутренних ресурсов компании, а менеджменту компании - получить контроль над процессом разработки и внедрения.

Этап II. Описание бизнес-процессов компании

В ходе этапа в графическом виде формализуются основные бизнес-процессы учета и бюджетирования, документооборот, информационные связи компании-клиента, совместно с клиентом подготавливается план возможных изменений в бизнес-процессах с целью оптимизации деятельности компании.

Этап III. Разработка методики ведения управленческого учета на предприятии, подготовка технического задания

Этап IV. Автоматизация системы

В рамках этапа происходит написание программного кода. Данная работа осуществляется на выбранной в ходе тендера платформе.

Этап V. Внедрение системы. [9;34].

Для руководителей предприятий, которые не имеют возможности воспользоваться услугами консультационных компаний, авторы предлагают обратить внимание на некоторые проблемы, которые могут возникать при внедрении системы управленческого учета.

Отсутствие на предприятиях четкой организационной структуры затрудняет разработку системы управленческого учета. Поскольку правильное выделение внутри предприятия центров ответственности и центров затрат - основа создания системы управленческого учета, предварительное рассмотрение и совершенствование организационной структуры предприятия просто необходимо, чтобы избежать возврата к этой проблеме на дальнейших этапах внедрения.

Многие предприятия, которые в настоящее время пытаются внедрить у себя систему управленческого учета, сталкиваются и с методическими трудностями. Большое количество литературы по управленческому учету содержит только теоретические положения по предмету, а методики и практические разработки отсутствуют.

Проблемой является и дефицит квалифицированных и опытных кадров, специализирующихся на управленческом учете, а также отсутствие стандартизации и методологической базы составления и ведения управленческой отчетности. Возникает также проблема подготовки и найма персонала по управленческому учету. Наиболее целесообразным при этом является аутсорсинг подготовки и обучения кадров. Необходимо постоянное прохождение курсов повышения квалификации, квалификационная аттестация и сертификация специалистов.

Разрабатывая методику внедрения системы управленческого учета на предприятии, следует обратить особое внимание на такие важные моменты, как методы учета затрат и требования к управленческой отчетности.

Создание на предприятии системы управленческого учета практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий, что позволит выработать правильную методологию учета затрат, оценки результатов деятельности подразделения и просто определения соответствующей отчетности подразделения как базы для принятия управленческих решений.

Выбор метода учета затрат играет основополагающую роль при формировании системы управленческого учета на предприятии. На выбор метода учета затрат влияет огромное количество факторов, таких как организационная структура предприятия, разнообразие и характер видов продукции, услуг, проектов,

производственная структура, поливалентность (гибкость) оборудования, тип производства, и другие индивидуальные особенности предприятия. От всего этого зависит и выбор базы распределения конкретных видов издержек. Прежде всего, следует определить, какой метод учета больше всего соответствует специфике предприятия, проведя исследование величины влияния различных факторов на поведение затрат.

С внедрением управленческого учета появляются новые требования к системе документооборота. Методы управления, базирующиеся на анализе бумажных отчетов, техника сбора и представления информации для менеджеров, да и сам процесс принятия решений, основанный на том, что все необходимые сведения получаются из нескольких десятков (или сотен) отчетных форм, вошли в противоречие с быстро меняющимся рынком, резко усилившейся конкуренцией и возросшей требовательностью клиентов. Использование управленческого учета позволяет анализировать данные наиболее подробно при условии, что они правильно организованы. Возможно, понадобится интеграция или дезинтеграция отдельных форм отчетности, введение дополнительных регистров учета, повышение степени систематизации и концентрации информации. То есть должна быть проведена работа по повышению информативности документов и регистров учета.

Кроме того, разделение информации по подразделениям с соответствующей регламентацией доступа приводит к ряду трудностей, которые несовместимы с системой управленческого учета. Например, если требуется сопоставить данные, которыми владеет одно подразделение, с данными, принадлежащими другому, и принять решение, никто, кроме высшего руководства фирмы, не в состоянии это сделать, что приводит к перегрузке менеджеров высшего звена и к утере ответственности за конечный результат бизнеса. Нестандартную информацию не удается получить быстро: информационные потоки внутри фирмы спланированы заранее, сроки представления отчетности регламентированы, и потребность в любом нешаблонном и быстром решении сразу сталкивается с негибкостью механизма доступа к информации. В итоге возникает ситуация, когда большая часть отчетов готовится на заказ, по требованию руководства предприятия.

Использование компьютерных технологий и программного обеспечения для оперативной работы с информацией тоже несет в себе некоторые проблемы, которые проявляются при внедрении на предприятии системы управленческого учета.

Построение новых информационных конструкций требует объединения в одну систему большого числа подразделений, отделов, служб, которые ранее решали свои локальные задачи на уровне разобщено работающего программного обеспечения. Иногда получается так, что, решив все организационные проблемы внедрения системы, специалисты просто не в состоянии совместить данные, необходимые для анализа, так как они находятся в хранилищах, базах банных, электронных таблицах, архивах, имеющих различный уровень возможностей и совместимости друг с другом. Это все крайне замедляет, а иногда делает просто невозможным процесс агрегирования данных, а используемое устаревшее программное обеспечение не позволяет решать аналитические задачи, стоящие перед системой управленческого учета. Здесь наиболее правильным является переход на единую компьютерную систему, позволяющую оперативно работать со всей имеющейся на предприятии информацией.

Желание наладить управленческий учет обычно возникает у конкретных руководителей в связи с потерей управляемости, которая, как правило, простыми средствами не лечится. При этом глубинной причиной проблем, которые данные руководители желают решить постановкой управленческого учета, является как раз отсутствие желания изменять позицию и уровень знаний о предмете. На успех работы в первую очередь влияет готовность руководства воспринимать новые идеи о бизнесе в целом и лично о руководителях.

Группе внедрения и руководству предприятия, которое контролирует ход процесса, следует понимать, что на начальных этапах трудности неизбежны. К ним надо подготовить своих подчиненных и быть готовым самим, поскольку психологическая неготовность сотрудников к пониманию необходимости перехода на новые условия работы приводит к конфликтам.

Процедура внедрения управленческого учета (по опыту специалистов) длится не менее полугода, а если компания крупная (например, холдинг) - не менее года. Стоимость создания методологии, регламентов с помощью консультантов зависит от размера предприятия, количества центров ответственности и начинается от 15-20 тысяч долларов.[8;36].

Таким образом, можно отметить, что внедрение системы управленческого учета на предприятии требует серьезного подхода к организации ее внедрения. Предотвратив возникновение большого количества проблем на начальной стадии внедрения системы, мы гарантируем большую вероятность успеха в дальнейшем. Система управленческого учета должна дополнять систему управления, и это следует осознать и принять всеми менеджерами высшего звена предприятия. В настоящее время систему управленческого учета имеют практически все крупные холдинговые компании России, в числе которых можно выделить ОАО «Северсталь», ОАО «НЛМК», ОАО «Йокохама рус».

Список литературы

1. Адамова Г.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: ГУУ, 2009.С. 12 -14.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. М.: ЗАО «Финстат-информ», 2011. С. 359.
3. Кобец Е. А. Планирование на предприятии Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. 264 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник. М.: Проспект, 2013. 496 с.
5. Мурынов А.А. Постановка и реструктуризация управленческого учета в организации / А.А Мурынов, А.В. Романенко, И.Л. Баринова // Роль аналитика в управлении компанией: материалы конференции. М.: ИФК «Альт», 2012.
6. Попова Л.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М.: Дело и сервис, 2010. 448 с.
7. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. М.: Финансы и статистика, 2012. 464 с.
8. Крючков А. Взаимосвязь управленческого учета и бюджетирования: опыт промышленных предприятий / А. Крючков // Управление корпоративными финансами. 2012. № 5. С. 35-44.
9. Лебедева П.М. Директ-костинг, маржинал-костинг, вэрибл-костинг // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 3. С. 32-36.
10. Рожкова Н.К. Учет затрат методом директ-костинг // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 3. С. 243-248.
11. Скоромник В. Концептуальные положения методологии оперативного и стратегического управления издержками бизнеса (на примере нефтедобывающей отрасли) / В. Скоромник, Т. Алекперов // Электронный журнал Neweconomic.com.

ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ

Гринько А.Е.

Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя, г.Москва

Общемировая тенденция развития экономических отношений, выражающаяся в усложнении связей между хозяйствующими субъектами, всевозрастающей роли государства как регулятора в области правовой регламентации хозяйственной жизни, несомненно, приводит к росту объема информации, анализ которой имеет ключевое значение в принятии управленческих решений руководством компаний.

Качественное информационное обеспечение достигается путем формирования адекватной управленческой системы, наиболее полно отражающей структуру взаимосвязей хозяйствующего субъекта.

Внутренний контроль, выступая неотъемлемой частью управленческой системы, служит целям получения объективной и достоверной информации в отношении подконтрольных объектов. Базируясь на учетно-аналитической информации, внутренний контроль развивает ее до уровня учетно-контрольной, выявляя степень соответствия содержания процессов и результатов функционирования системы (финансовых результатов) требованиям нормативных правовых актов, внутренних стандартов, планам и др. Внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование.

Анализ эволюции корпоративных отношений показывает, что в российской практике управления и контроля с некоторым опозданием (порядка 15-20 лет) повторяются процессы, тенденции и явления, которые имели место в экономически развитых странах. Данная ситуация позволяет превратить отставание в преимущество, не повторять ошибки, а так же предвидеть и оценивать риски, разрабатывать и реализовывать адекватные и эффективные системы внутреннего контроля.[29]

В Российской Федерации регламентация внутреннего контроля коммерческих организаций (за исключением кредитных учреждений) осуществляется в соответствии:

а) ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

[29] Муллахметов Х. Ш. Корпоративный контроль на промышленном предприятии: на примере группы организаций ОАО «КАМАЗ»: автореферат дис. ... кандидата экономических наук –Казань, 2007. – С.3

b) Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

Надо отметить, что до выхода в свет положения статьи 19 Федерального закона N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» нормы о необходимости контроля за деятельностью организаций содержались в других законодательных актах.

Например, вопросы контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерных обществ раскрыты в главе XII Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – Закон № 208-ФЗ). Закон предусматривает создание в обществе в качестве органа внутреннего контроля ревизионной комиссии (ревизора), избираемой общим собранием акционеров. Анализ положений Закона дает основания утверждать, что ревизионная комиссия не является органом управления обществом. В ее задачи входит лишь одна специфическая функция управления – контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества.

Требования по организации внутреннего контроля содержатся и в Федеральном законе от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон № 14-ФЗ). Данный Закон (п. 6 ст. 32) также предусматривает образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) общества. При этом следует обратить внимание, что в отдельном случае – если ООО имеет более пятнадцати участников – образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) обязательно.

Анализ законодательных актов свидетельствует о том, что ревизионная служба решает более узкий круг задач, чем поставленная система внутреннего контроля в организации.

Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 по существу представляет собой иначе структурированное Приложение N 2 правила (стандарта) N 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой (финансовой) бухгалтерской отчетности».

В Информации Минфина России N ПЗ-11/2013 разъяснено: положения, касающиеся организации внутреннего контроля, являются частью учредительных и внутренних организационно-распорядительных документов экономического субъекта (приказов, распоряжений, положений, должностных и иных инструкций, регламентов, методик, стандартов бухгалтерского учета экономического субъекта.[30]Положение о внутреннем контроле должно обеспечивать его организацию и сметодической, т.е. включать инструменты, сроки, документацию, особенности выборки, график мероприятий по устранению выявленных недостатков и нарушений, ответственные лица.

Анализ Информации Минфина России N ПЗ-11/2013 показывает, что на сегодняшний день нельзя говорить об отсутствии единой государственной концепции по формированию систем внутреннего контроля. Система оформилась еще в прошлом десятилетии на базе зарубежных стандартов COSO, к сожалению, без учета отечественных научно-практических разработок в области организации и функционирования внутреннего контроля. Основное «новшество» ПЗ-11/2013 в том, что понятие внутреннего контроля доводится до внутренних пользователей информации и представляется риск-ориентированным системным явлением, таким, каким на протяжении уже двух десятков лет оно используется в мировой практике.

Один из важнейших элементов внутреннего контроля – оценка рисков. Оценка рисков представляется собой процесс выявления и анализа рисков. Ориентированность внутреннего контроля на риски предполагает: определение перечня рисков, методологическую основу расчета, достоверную информационную базу для их оценки, разработку мероприятий по минимизации рисков.

Поскольку предприятие, самостоятельно разрабатывает основы работы с рисками, то одним из шагов государственной информационно-правовой поддержки видится формирование перечня рисков коммерческого предприятия, который может быть оформлен в виде информационного письма Минфина России. В последующем, каждое предприятие может использовать за основу предложенный классификатор, подстраивая его под свою специфику.

Необходимо отметить, что в Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» одним из требований к предприятиям по представлению в их финансовой отчетности информации, является информация о характере и размере рисков, которым предприятие подвержено в течение периода и на конец отчетного периода в связи с финансовыми инструментами, и каким образом предприятие управляет этими рисками.[31]При это, в стандарте перечисляются следующие риски:

[30] п. 13 Информации Минфина России N ПЗ-11/2013

[31] пп. (b) п. 1 Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»

1) кредитный риск;
2) риск ликвидности;
3) рыночный риск;

Обязательным компонентом оценки рисков в системе внутреннего контроля является их документирование, при этом документированию рисков, как правило, предшествует описание бизнес-процессов и процедур работы экономического субъекта.[32]

Описание бизнес-процессов зависит от ряда факторов: размеров и вида деятельности компании, взаимодействия структурных подразделений, степени автоматизации информационной системы и др. Однако согласно данным консалтинговой компании BPTrendsAssociates за 2013 год главными стимулами фокусирования на бизнес-процессах в большей степени, чем подготовка к менеджменту рисков, служат: повышение производительности труда; повышение конкурентоспособности, путем удовлетворения потребностей клиентов; повышения общего уровня управления[33].

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс]: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156037
2. Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности" [Электронный ресурс]: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156407;dst=0;ts=E760B6A73A6C51C96F87464EC994A3C2;rnd=0.29019710040907243
3. Кириллов Р.А., Кириллова О.Ю. Концептуальные основы внутрикорпоративного контроля в РФ // Вестник самарского муниципального института управления: теоретический и научно-методический журнал. – 2013. – №1 (24) – С. 95 – 104
4. Harmon P., Wolf C., The state of business process management – 2014 – 54 p. [Электронный ресурс]: http://www.bptrends.com/bpt/wp-content/uploads/BPTrends-State-of-BPM-Survey-Report.pdf

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Кондрашова Н.А.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г.Москва

С 2012 года в российское законодательство введено понятие - консолидированная группа налогоплательщиков (далее – КГН), под которой подразумевается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании КГН в порядке и на условиях, которые предусмотрены НК РФ, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.

Исходя из анализа соответствующих положений российского законодательства, каждый участник КГН сохраняет свою юридическую и налоговую самостоятельность, имущественную обособленность, продолжает совершать хозяйственные операции и вести их учет в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете, за исключением обязательств в отношении налога на прибыль организаций.

Обязанность по исчислению и уплате в бюджет консолидированного налога на прибыль в такой консолидированной группе возлагается на ответственного участника КГН. Все же остальные участники КГН утрачивают обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль организаций, за исключением исполнения обязанности перед бюджетом по исчислению и уплате данного налога, исчисленному по ставкам, отличным от 20%, рассчитанному с доходов, подлежащим обложению налогом у источника выплаты доходов, а также в отношении других налогов, сборов и относящихся к ним суммам пеней, штрафов. При этом у участника КГН в

[32] п. 11 Информации Минфина России N ПЗ-11/2013

[33] Harmon P., Wolf C., The state of business process management 2014 p.13

своей части возникают новые обязательства перед ответственным участником группы в части исчисления и уплаты налога на прибыль организаций по КГН.

Рисунок 1 демонстрирует схему отношений между налоговым органом, ответственным участником КГН и участниками КГН, выстроенную в соответствии с положениями НК РФ в редакции Федерального закона о КГН.

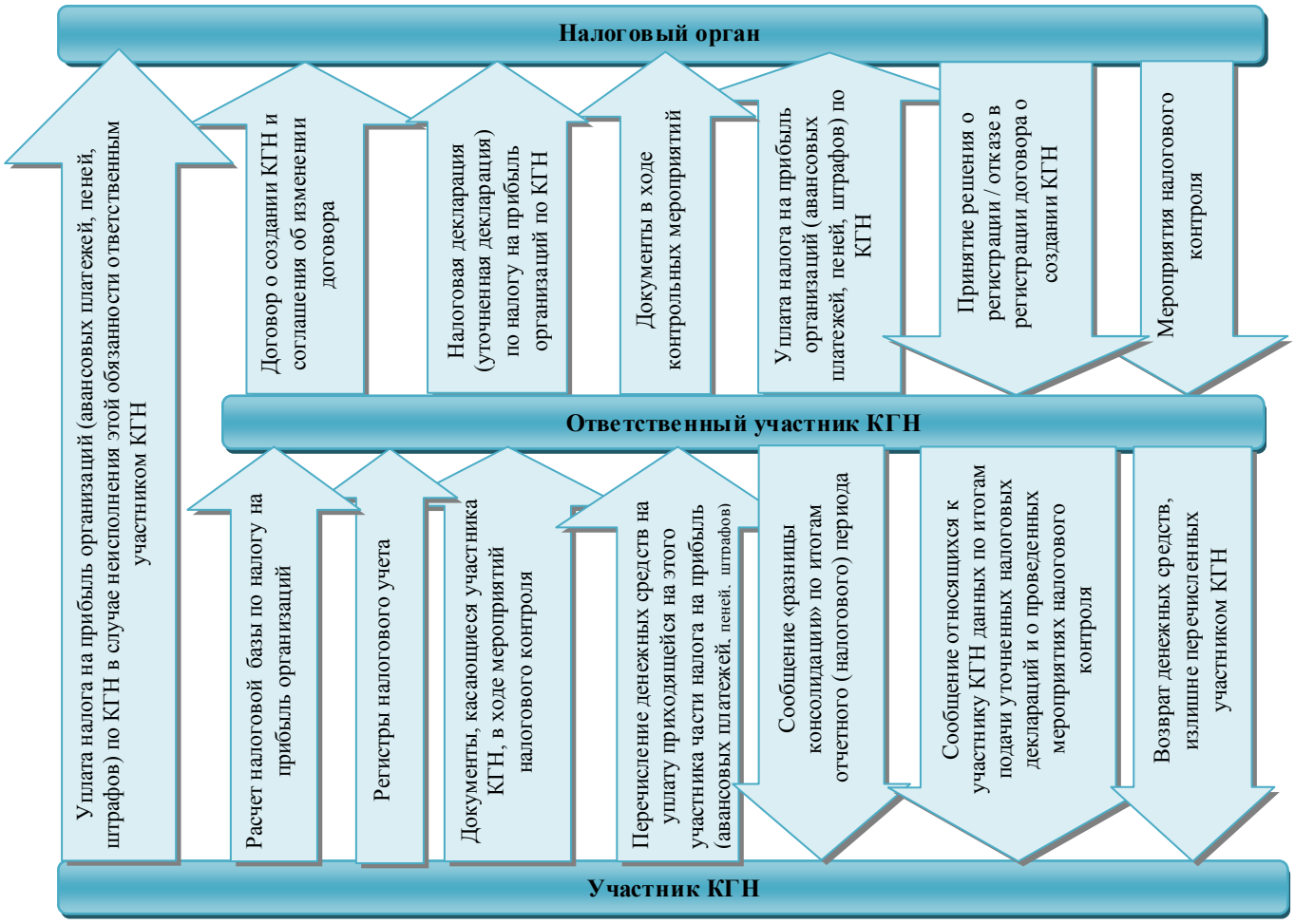


Рис.1. Взаимодействие субъектов при создании КГН

Из Рисунка 1 наглядно следует, что расчеты с бюджетом по налогу на прибыль организаций по КГН (подразумевающие впоследствии проведение сверки с данными лицевых счетов налогового органа, а также отражение сумм доначислений по итогам проводимых мероприятий налогового контроля) непосредственно осуществляются только ответственным участником КГН. Все остальные участники группы ведут расчет налогооблагаемой базы только в своей части для последующей передачи данных ответственному участнику. Исполнять обязанность по уплате налога на прибыль организаций (авансовых платежей, пеней, штрафов) по КГН участники КГН обязаны лишь в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения такой обязанности ответственным участником этой группы.

Принимая во внимание изложенное, автором сформулированы основные принципы отражения в бухгалтерском учете операций по КГН: 1) необходимость отражения налога на прибыль организаций каждым участником КГН;2) разделение учета обязательств участника КГН перед бюджетом и ответственным участником КГН.

Использование счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» целесообразно осуществлять только ответственным участником КГН.

Однако данное заключение не освобождает каждую организацию – участника группы от необходимости отражения в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о налоге на прибыль организаций согласно нормам, закрепленным в Положении по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ18/02.

Кроме того, КГН объединяет юридически самостоятельные организации с отдельными балансами, расчетными счетами, порядками ведения бухгалтерского и налогового учета, что, в свою очередь, подразумевает

необходимость особого порядка ведения учета операций между участниками КГН, таких как: перечисление участниками КГН ответственному участнику денежных средств на оплату в бюджет налога на прибыль организаций (авансовых платежей, пеней, штрафов) по КГН; возврат ответственным участником КГН участникам КГН денежных средств, излишне перечисленных последними; сообщение ответственным участником КГН каждому участнику КГН по итогам отчетного (налогового) периода приходящейся на него суммы разницы консолидации, данных по итогам подачи уточненных налоговых деклараций, а также проведенных мероприятий налогового контроля с последующим отражением в бухгалтерском учете участника КГН.

Учитывая, что в соответствии с п. 3 ст. 25.3 НК РФ к правоотношениям, основанным на договоре о создании КГН, применяется законодательство о налогах и сборах, а в части, не урегулированной НК РФ, – гражданское законодательство РФ, договор о создании КГН имеет налогово-правовую природу. Это предполагает возможность предъявления стороной договора другой претензий за невыполнение установленных договорных обязательств.

Необходимо отметить, что ответственный участник КГН, определенный из состава группы (предпочтительно это материнская компания), также выполняет обязанности рядового участника группы в части формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций по операциям, отраженным в своем собственном учете.

Все это требует обособленного отражения операций между участниками КГН в бухгалтерском учете.

Анализ бухгалтерских счетов раздела VI «Расчеты» действующего Плана счетов выявил отсутствие на текущий момент актуальных счетов для отражения налога на прибыль организаций по КГН, а также дебиторской и кредиторской задолженности в связи с расчетами между участниками КГН.

Согласно Инструкции по применению действующего Плана счетов для учета специфических операций организация может по согласованию с Минфином РФ вводить в План счетов дополнительные синтетические счета, используя свободные номера счетов.

Ранее в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению, утвержденных приказом Минфина СССР от 01.11.1991 № 56, для цели систематизации и накапливания информации о расчетах внутри групп взаимосвязанных организаций (холдингов, финансово-промышленных групп и др.), обеспечения необходимых корректировок при составлении сводной отчетности предназначался счет 78 «Расчеты с дочерними предприятиями».При этом принцип учета на счете 78 внутригрупповых расчетов именно у взаимосвязанных организаций совпадает с условием функционирования КГН, объединяющей организации, непосредственно и (или) косвенно участвующие в уставном (складочном) капитале других членов группы, с долей такого участия не менее 90%.

Принимая во внимание данное положение, организациям, принявшим решение о создании КГН, целесообразно согласовать с Минфином РФ для отражения операций по расчетам между участниками КГН использование счета 78, тем более что финансовое ведомство не возражает против его применения при отражении операций по КГН.

Необходимо отметить, что продуманное использование счета 78 в части заведения к нему соответствующих субсчетов и развернутой аналитики позволит участникам КГН организовать полный и наглядный бухгалтерский учет обязательств одних участников группы перед другими, ответственного участника КГН перед бюджетом и операций, осуществляемых между участниками КГН в рамках деятельности такой группы.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) в редакции 30.03.2012 // http://www.consultant.ru.
2. Письмо Минфина РФ от 16.03.2012 № 07-02-06//www.consultant.ru.
3. Приказ Минфина СССР от 01.11.1991 № 56 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению» //www.consultant.ru.
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» //www.consultant.ru.
5. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/2002 // www.consultant.ru.
6. Федеральный закон от 16 ноября 2011 г. № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую

Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» // Российская газета. 21.11.2011. № 261.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Фомина Л.А.

Горно-Алтайский государственный университет, г.Горно-Алтайск

В соответствии с п.26 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции. Затраты на восстановление объекта основных средств отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся.

При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели его функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.).

Расходы же на ремонт объектов включаются в производственные затраты. Таким образом, расходы на ремонт объекта основных средств отражаются в учете того отчетного периода, к которому они относятся, и не увеличивают первоначальную стоимость отремонтированного объекта.

При этом ни ПБУ 6/01, ни Методические указания по учету основных средств не конкретизируют, о каком ремонте идет речь: о текущем или капитальном. При этом понятно, что эти виды ремонтов принципиально отличаются друг от друга. Капитальный ремонт представляет собой регулярные и дорогостоящие мероприятия по поддержке работоспособности основных средств, в том числе замена элементов основного средства, без которых оно не может нормально эксплуатироваться. Например, плановая замена системы отопления в здании.

На первый взгляд может показаться, что в соответствии с указанным ПБУ, затраты на капитальный ремонт нужно автоматически включать в расходы наряду с мелким косметическим ремонтом.

По нашему мнению, единовременный учет в расходах затрат на капитальный ремонт основных средств может снижать достоверность бухгалтерской отчетности. Поскольку повлияет на величину себестоимости продукции текущего периода (завысит) и занизит себестоимость будущих периодов. То есть нарушается взаимозависимость между доходами и расходами отдельных отчетных периодов организации.

Сложилась ситуация при которой российские ПБУ прямо не регламентируют порядок учета капитального ремонта, но при этом констатируют о том, что в стоимость объекта указанные расходы не включаются и в это время же Министерство финансов Российской Федерации отсылает к МСФО, которые рекомендуют рассматриваемые расходы включать в стоимость объекта.

Рассмотрим ситуацию с учетом требований нескольких ПБУ и принципа профессионального суждения, поскольку на сегодняшний день в применяемых нормативных документах по бухгалтерскому учету отсутствует четкий ответ на порядок отражения в учете расходов на капитальный ремонт основных средств.

В соответствии с п. 19 ПБУ 10/99 расходы признаются в Отчете о финансовых результатах:

- с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);

- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем.

Министерство финансов Российской Федерации предлагает при решении вопроса руководствоваться пунктом 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». В котором сказано о том, что при формировании учетной политики по конкретному вопросу ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации и (или) нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. «Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности». То есть в данной ситуации следует ориентироваться на требования МСФО.

Как определено в МСФО (IAS) 16 «Основные средства», затраты на капитальный ремонт увеличивают стоимость ремонтируемого объекта либо учитываются как самостоятельный инвентарный объект. При этом

балансовую стоимость заменяемых частей нужно списать независимо от того, амортизировались они отдельно или нет. Аналогичные нормы заложены в проекте нового российского ПБУ «Учет основных средств».

Детальных инструкций насчет того, как именно определить стоимость заменяемого элемента, IAS 16 не содержит. Сказано лишь, что за отправную точку можно принять стоимость нового элемента и скорректировать ее на величину накопленной амортизации. Значит, в каждом конкретном случае применяется профессиональное суждение и самостоятельно разрабатывается метод оценки заменяемой части. Например, организация провела дорогостоящий капитальный ремонт здания - заменила лифты, системы отопления, водоснабжения и вентиляции. Можно определить, сколько стоит аналогичное новое здание (как для целей переоценки), и посчитать, какую долю составляют ваши затраты на капитальный ремонт в стоимости нового объекта. Можно считать, что такую же долю составляет стоимость заменяемых частей в балансовой стоимости старого здания. Если полученная величина несущественна, то стоимость старых лифтов и отопления не надо ни вычленять из стоимости здания, ни списывать. А если балансовая стоимость самого здания стремится к нулю, то и расчетов никаких делать не нужно. В этом случае, очевидно, что стоимость заменяемых частей несущественна. Тогда затраты на капитальный ремонт нужно принять к учету как отдельный инвентарный объект.

Возвращаясь к российским ПБУ отметим, что в пункте 19 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» закреплено требование деления активов на краткосрочные и долгосрочные: «В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные».

То есть если расходы обусловлены доходами только отчетного периода или соответствуют критериям отнесения к материально-производственным объектам, то они отражаются в бухгалтерском балансе во втором разделе «Оборотные активы». Если произведенные расходы будут направлены на получение доходов в будущих нескольких отчетных периодах или соответствуют критериям отнесения их к объектам основных средств, то они должны быть отражены в первом разделе «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса.

Поэтому учитывая требования п. 19 ПБУ 10/99, а также п. 7 ПБУ 1/2008 и п. 19 ПБУ 4/99, можно сказать, что регулярные крупные затраты, возникающие через определенные длительные временные интервалы (более 12 месяцев) на протяжении срока эксплуатации объекта основных средств, на проведение его ремонта и на иные аналогичные мероприятия (например, проверку технического состояния), следует отражать в бухгалтерском балансе в первом разделе «Внеоборотные активы» как показатель, детализирующий данные, отраженные по группе статей «Основные средства». Ведущие экономисты предлагают к строке 1150 «Основные средства» ввести дополнительную расшифровочную строку для отражения указанных затрат с названием «Долгосрочные затраты на обслуживание основных средств».

Еще в январе 2012 года своим письмом Министерство финансов Российской Федерации сообщило о том, что «Если какие-либо затраты соответствуют условиям признания определенного актива, установленным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, то они отражаются в бухгалтерском балансе в составе этого актива и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости этого актива. В ином случае такие затраты отражаются в бухгалтерском балансе как расходы будущих периодов и подлежат списанию путем их обоснованного распределения между отчетными периодами в порядке, установленном организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.), в течение периода, к которому они относятся». В связи с этим можно использовать счет 97 «Расходы будущих периодов».

В ходе изучения требований ряда Положений по бухгалтерскому учету можно согласиться с мнением отражения в бухгалтерском учете расходов на проведение капитального ремонта с использованием счета «Расходы будущих периодов», которое соответствует принципам соответствия доходов и расходов, соответствия отчетных периодов, возможности применения профессионального суждения.

Список литературы

1. Годовой отчет - 2013 / под общ. ред. В.И. Мещерякова. [Электронный ресурс] Международное агентство бухгалтерской информации, 2013. С.215. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».
2. Давыдова О.В. Учет расходов на ремонт объектов ОС // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. [Электронный ресурс] 2013. № 11. С. 27 - 34. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».
3. Малышко В. Годовой отчет // Практический бухгалтерский учет. [Электронный ресурс] 2014. № 3. С. 5 - 19. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ

Самсонова Т.Т., Алексеева С.В.

ФГБОУ ВПО Ивановский государственный университет, г.Иваново

Практика показывает, что организации не всегда экономически обоснованно с учетом различных факторов, обусловленных отраслевой и производственной спецификой, разделяют расходы на прямые и косвенные. В результате у них возникают налоговые риски, которые приводят к занижению налоговой базы и, как следствие, негативным налоговым последствиям в виде штрафов и пеней.

Организациям выгоднее как можно больше расходов считать косвенными. В этом случае можно признать всю сумму в текущем налоговом периоде и не разделять расходы между незавершенным производством, готовой и реализованной продукцией. Поэтому к косвенным расходам некоторые организации относят все расходы, кроме расходов на сырье и материалы (материальные затраты). И получается, что не все расходы, которые непосредственно связаны с производством продукции, работ, услуг были отнесены к прямым, что приводит к завышению расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации и, следовательно, занижению налоговой базы для расчета налога на прибыль и самого налога.

Подробнее разберемся в этой проблеме.

В соответствии с п. 1 ст. 318 Налогового кодекса РФ расходы на производство и реализацию, осуществленные в течение отчетного (налогового) периода, подразделяются на прямые и косвенные [1].

К прямым расходам могут быть отнесены, в частности:

- материальные затраты, определяемые в соответствии с подпунктами 1 и 4 пункта 1 статьи 254 настоящего Кодекса;

- расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также расходы на обязательное пенсионное страхование, идущие на финансирование страховой и накопительной части трудовой пенсии на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, начисленные на указанные суммы расходов на оплату труда;

- суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

К косвенным расходам относятся все иные суммы расходов, за исключением внереализационных расходов, определяемых в соответствии со статьей 265 настоящего Кодекса, осуществляемых налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода[1].

Налогоплательщик самостоятельно определяет в учетной политике для целей налогообложения перечень прямых расходов, связанных с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг), т.е.приведенный в ст. 318 НК РФ перечень прямых расходов не является исчерпывающим. Организация в праве его как сократить, так и расширить. Главным критерием включения затрат в состав прямых расходов является их прямая связь с производством товаров, выполнением работ или оказанием услуг.

Вместе с тем организация обязана обосновать механизм разделения расходов на прямые и косвенные. Так, УФНС России по г. Москве дополнительно указало, что право самостоятельно определять перечень расходов требует от налогоплательщика обоснования принятого решения. Данное полномочие передано организациям для того, чтобы они имели возможность учитывать особенности, характерные для разных отраслей [2, 3].

Механизм распределения затрат должен содержать экономически обоснованные показатели, обусловленные технологическим процессом [4]. При этом налогоплательщик вправе в целях налогообложения отнести отдельные затраты, связанные с производством товаров (работ, услуг), к косвенным расходам только при отсутствии реальной возможности отнести указанные затраты к прямым расходам, применив при этом экономически обоснованные показатели.

Таким образом, организациям, производящим продукцию, выполняющим работы или оказывающим услуги, при решении вопроса об отнесении конкретных расходов к прямым необходимо учитывать следующие факторы:

1)специфику производства;

2) особенности технологического процесса;

3)виды сырья и материалов, образующих основу выпускаемой продукции;

4)иные существенные факторы, обусловленные спецификой производства и отраслью.

Сделанный выбор нужно обязательно обосновать в учетной политике для целей налогообложения.

Кроме того, целесообразно в учетной политике для целей налогообложения включить раздел, в котором обосновываются косвенные расходы организации. Например, указать, что оплата труда отдельных категорий работников или конкретных сотрудников может быть включена в состав косвенных расходов, а именно: чьи трудовые обязанности не связаны с непосредственным участием в технологическом процессе.

Также нужно обосновать, почему не вся амортизация по основным средствам относится к прямым расходам. Например, указать, что эксплуатация данного вида основных средств напрямую не влияет на производство предприятием продукции. К таким основным средствам можно отнести: здание цеха, если его площадь занята оборудованием не более чем на 30-50% [5, 6].

Следовательно, чтобы не возникло претензий от налогового органа, необходимо более ответственно подходить к составлению учетной политики для целей налогообложения, особенно в части разделения расходов на прямые и косвенные. Выбор налогоплательщика в отношении расходов, формирующих в налоговом учете стоимость произведенной и реализованной продукции, должен быть обоснованным.Отсутствие четких обоснований вполне может привести к тому, что налоговики при проведении выездных налоговых проверок по-своему определят перечень прямых расходов по конкретному виду деятельности, пересчитают организации налоговую базу и доначислят налог на прибыль, пени, штрафы.

Ведение налогового учета прямых и косвенных расходов является важнейшим объектом внутреннего контроля организации. Принципиальным преимуществом внутреннего контроля, в отличие от других видов контроля, является его перманентность, т. е. непрерывное осуществление контрольных действий [7, с. 157]. В отношении ведения налогового учета прямых и косвенных расходов систематически должны осуществляться следующие контрольные процедуры:

1) проверка соответствия положений учетной политики для целей налогообложения, в части определения состава прямых и косвенных расходов, требованиям нормативно-правовых актов;

2) проверка соблюдения положений учетной политики при ведении учета прямых и косвенных расходов;

3) инспектирование первичных документов, подтверждающих прямые и косвенные расходы;

4) арифметический пересчет первичных документов, учетных записей и иных документов с целью определения точности прямых и косвенных расходов.

Осуществление перечисленных контрольных процедур обеспечит систему управления достоверной информацией о состоянии налогового учета прямых и косвенных расходов, позволит своевременно внести исправления в случае обнаружения ошибок, даст возможность максимально снизить налоговые риски.

Список литературы

1. 1.Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. Собрание законодательства РФ, 07.08.2000, № 32, ст. 3340.
2. Письмо УФНС РФ по г. Москве от 24.01.2011 № 16-03/005790@ // Московский налоговый курьер, 2011, № 5-6
3. Письмо УФНС РФ по г. Москве от 26.01.2011 № 16-15/006871 //Московский налоговый курьер, 2011, № 7-8.
4. Письмо ФНС России от 24.02.2011 г. № КЕ-4-3/2952@// Экономика и жизнь (Бухгалтерское приложение), № 9, 11.03.2011.
5. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 30.03.2012 г. № А44-1866/2011.
6. Определение ВАС РФ от 16.08.2012 N ВАС-9792/12 по делу № А44-1866/2011.
7. Самсонова Т.Т., Маленкин А.В., Сабурова Е.С. Организация внутреннего контроля в туристических фирмах // Туризм и гостеприимство без границ: тенденции и перспективы развития:сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф., 31 мая – 2 июня 2013 г. – Иван. гос. ун-т, 2013. – С. 157-161.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Басова А.В., Мицай А.А., Савинова Н.С.

Иркутский государственный университет путей сообщения, г.Иркутск

Роль финансового контроля в создании адекватной современной экономическим условиям системы управления финансами трудно переоценить. В связи с этим большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности, т.е. увеличения адекватности достигнутых в процессе осуществления контроля положительных результатов намеченным целям с одновременным учетом произведенных затрат (времени, материальных и денежных средств, трудовых ресурсов и т.д.). Хочется обозначить основную классификацию проблем внешнего и внутреннего государственного финансового контроля. Значительную долю в общем объеме финансовых нарушений, выявляемых в ходе осуществления финансового контроля, занимает нецелевое использование бюджетных средств. При этом недостаточно четко определены основания, по которым использование бюджетных средств может трактоваться как нецелевое, а также отсутствуют правовые механизмы, которые должны быть направлены на усиление мер ответственности за нецелевое и неэффективное расходование государственных средств. Важной проблемой осуществления контроля является низкий процент возврата бюджетных средств по результатам проведенных ревизий и проверок. В связи с этим необходимо принять комплекс мер: по повышению уровня результативности контрольных мероприятий, направленных на уточнение ответственности государственных должностных лиц за нарушение требований закона об исполнении бюджетов и внебюджетных фондов и о распоряжении государственной собственностью; по повышению ответственности должностных лиц за неисполнение предписаний; по отслеживанию работы контрольных органов по установлению правовых норм, закрепляющих механизм возврата бюджетных средств и ответственности должностных лиц за предоставление необеспеченных беспроцентных кредитов и ссуд и т.п. Так же одной из проблем государственного финансового контроля является обеспечение мобильности кадров. В связи с этим рассмотрим, каким образом этот вопрос решается в Китае. В КНР впервые зачисляемые на должности государственные служащие проходят годичный испытательный срок, в течение которого они также проходят курс обучения практической работе. Для государственных служащих, зачисляемых в учреждения провинциального уровня и выше, требуется обязательный двухлетний стаж низовой работы. В районах национальной автономии и ведомствах по делам национальностей при зачислении на государственную службу предоставляется приоритет претендентам из национальных меньшинств. Помимо этого, система государственной службы в Китае предусматривает регулярные аттестации государственных служащих. Предусмотрены текущие и итоговые аттестации по результатам года. Текущие аттестации служат основанием для годичной аттестации, а результаты годичной аттестации - для поощрений или взысканий, направления работника для прохождения переподготовки, для вынесения решения об увольнении, переводе на другую работу, присвоении ранга и назначения зарплаты. Система аттестаций, как считают в КНР, способствует преодолению существовавшей в прошлом практики, когда не делалось различий в отношении работников в зависимости от качества их работы. Таким образом, целесообразным видится использование данной системы в отношении России. В целях совершенствования аудиторского контроля особого внимания заслуживает проблема повышения качества оказываемых аудиторских услуг. Важное значение в этой связи приобретает разработка дополнительных критериев, характеризующих деятельность аудиторских организаций помимо соблюдения действующих правил (стандартов). Из пяти проблем государственного финансового контроля, наиболее значимых на наш взгляд, вытекают объяснимые следствия данных вопросов, рассмотренных на некоторых примерах и исследованиях. В стратегическом прогнозе до 2020 года, проблема качества российского государственного управления выделяется в качестве главной проблемы для России. Прекратив свое существование в качестве члена СССР, Россия во многом сохранила всю систему государственного управления, характерную для него. Следовательно, проблема повышения качества государственного управления существует на протяжении длительного периода времени, влияя на положение России на международном уровне.

Проанализируем положение России в рейтингах, характеризующих качество государственного управления и успешность страны на международном уровне. Для этих целей закономерным представляется рассмотреть рейтинги ВЭФ и IMD (конкурентноспособности стран мира) и оценить на их основе конкурентоспособность РФ в мировой экономике (см. Рисунок 1).

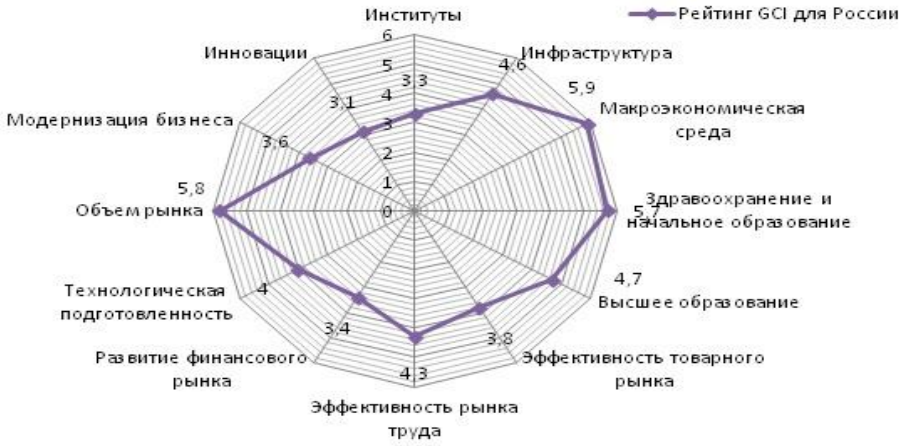


Рис.1. Конкурентоспособность России в 2013-2014 г. в соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности

В соответствии с рейтингом ВЭФ за 2013-2014 годы, Россия находится на 64 месте из 142 стран. По сравнению с предыдущим годом Россия поднялась на 3 позиции. К сильным сторонам относятся большой объем рынка, хорошее развитие макроэкономической среды, развитость инфраструктуры, достаточно высокий уровень высшего образования и профессиональной подготовки . К слабым сторонам можно отнести недостаточное развитие институтов, невысокий инновационный потенциал, низкий уровень развития финансовых рынков, низкая эффективность товарного рынка и низкий уровень модернизации оборудования. По рейтингу IMD 2013 Россия занимает 42 место из 60 стран. По сравнению с 2010 годом она поднялась на 9 позиций (51 место в 2010), тогда как в 2007 году находилась на 43 месте. Сравнивая результаты России по индексу глобальной конкурентоспособности ВЭФ и индексу конкурентоспособности стран IMD, можно выявить как сходства, так и различия в оценках. Так, обе организации отмечают в качестве сдерживающих факторов повышения конкурентоспособности РФ недостаточное развитие институтов, финансовой системы и неэффективность законодательства.

Рис.2. Показатели конкурентоспособности РФ в 2013-2014 г. по IMD .

Также мнения экспертов двух организаций совпадают в отношении оценки таких положительных факторов конкурентоспособности РФ, как благоприятная макроэкономическая среда и достаточно развитая инфраструктура. Различие состоит прежде всего в том, что IMD в целом оценивает конкурентоспособность России более высоко, чем ВЭФ. Причина этого может заключаться в том, что индекс глобальной

конкурентоспособности формируется в значительной мере на основе опроса руководителей компаний – участников ВЭФ, что вносит большую субъективную составляющую. Так, в целом не очень благоприятный имидж России в мире не способствует объективности ее оценки при опросе. Кроме того, состав участников ВЭФ каждый год меняется, что также может оказывать влияние на определение индекса. Для повышения мобильности госслужащих, рассмотрим возможные варианты обновления кадрового состава. В демократическом обществе государственная кадровая политика должна выступать прежде всего как важнейший управленческий ресурс государства, как инструмент динамичного общественного развития. Только ориентация на общенациональные интересы делает государственную кадровую политику адекватной задачам общественного развития.

Рис.3. Варианты повышения мобильности кадров

Однако, недостаточно только отслеживать количественные и качественные характеристики кадрового потенциала страны. Надо научиться создавать условия для его реализации. Именно в этом и заключается основной смысл деятельности государства в данной сфере. С сожалением приходится констатировать, что в настоящее время экономика страны далеко не полностью находится в поле зрения «государева ока», что государственный финансовый контроль проводится эпизодично, нередко бессистемно, а в итоге неэффективно. Между органами осуществляющими государственный финансовый контроль, нет должной координации; они не увязаны в единую стройную систему, все составные части которой работают в едином ритме, преследуют единые цели- обеспечение полноты и своевременности формирования ресурсов в распоряжении государства, сохранности, эффективности и целевого расходования всех без исключения государственных средств, законности и высокой результативности. Именно поэтому сегодня не только назрела, но и «перезрела» необходимость радикальных изменений в содержании государственного финансового контроля, правовом обеспечении, ином, чем прежде, взаимодействии контролирующих органов. Если исходить из функциональной специфики контрольных мероприятий, построения системы финансового контроля, должна использоваться его группировка в зависимости от субъектов проводимых контрольных мероприятий, функциональной нацеленности субъектов контроля и решаемых конкретных задач. Хочется привести не только субъективные, но и объективные пути улучшения вопросов, рассмотренных нами, в рамках темы данной статьи – пути повышения эффективности государственного финансового контроля РФ. Всю систему финансового контроля можно разделить на крупные сферы, в границах которых действуют реальные виды финансового контроля: внутренний и внешний, причем последний подразделяется на государственный и аудиторский. Совершенствование финансового контроля в РФ должно осуществляться по следующим основным направлениям. Создание методологических основ финансового контроля в РФ как важнейшей составляющей общенационального контроля позволит всем субъектам контроля и субъектам хозяйствования получить четкие ориентиры в процессе определения и реализации своих задач, функций, полномочий, а также определить цели, задачи, принципы, этические нормы финансового контроля и т.п. Следует также законодательно определить: виды финансового контроля, субъекты и объекты финансового контроля, разделить сферы внешнего и внутреннего финансового контроля. Отсутствие общих подходов к классификации финансового контроля, единой терминологии в части определения таких ключевых понятий, как вид, форма, методы контроля, создает трудности в разработке и

применении нормативно-правовых актов (методических документов контролирующих органов и т.п.), способствует возникновению ряда спорных ситуаций, например, в отношении мер ответственности за финансовые нарушения. Необходимо также завершить разработку единой кодифицированной системы стандартов финансового контроля, используя опыт Счетной палаты РФ. В целях повышения эффективности расходования государственных средств перспективным направлением совершенствования контроля является переход к аудиту эффективности государственных расходов, который представляет собой направление деятельности контрольных органов, предполагающее анализ результативности и экономности использования государственных средств, оценку возможных резервов их роста и обоснованности расходования. В настоящее время отсутствует единая методика проведения аудита эффективности государственных расходов, не определены критерии и показатели эффективности использования государственных средств. Требует завершения работа по конкретизации и законодательному закреплению критериев неэффективного использования бюджетных средств, распоряжения государственной собственностью, а также ответственность за их неэффективное использование. Далее к внешнему разделу совершенствования системы финансового государственного контроля так же относятся вопросы налогового и таможенного контроля. Органы налогового и таможенного контроля должны более тесно взаимодействовать с контрольными органами исполнительной власти, прежде всего с органами федерального казначейства и Счетной палатой РФ. Кроме того, повышению эффективности налогового контроля будут способствовать: решение задач, связанных с разработкой форм и методов контрольной работы в отношении налогоплательщиков, представляющих «нулевые балансы» или не представляющих налоговую отчетность; дальнейшее развитие налогового администрирования, и в первую очередь для субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность в приоритетных для данного региона направлениях деятельности; введение системы косвенного контроля, в основу которой положена оценка риска неуплаты налогов и других обязательных платежей; расширение направлений взаимодействия с общественными организациями налогоплательщиков; совершенствование программного обеспечения процедуры камеральных проверок, а также стандартизация процедуры выездных и встречных проверок и др.

Важный шаг отмечается в использование новых информационных технологий. Он должно стать фактором повышения совершенствования эффективности государственного финансового контроля. Информатизация деятельности органов государственной власти и государственного финансового контроля на основе передовых технологий открывает перспективы повышения эффективности использования государственных ресурсов. С появлением новых информационных технологий станет возможным в полной мере обеспечить открытость бюджетов всех уровней, возможность в реальном масштабе времени контролировать расходы и доходы каждого получателя бюджетных средств. Наличие оперативной информации о финансово-хозяйственной деятельности всех участников бюджетного процесса будет способствовать предупреждению нарушений финансово-хозяйственной деятельности. Для формирования единого информационного пространства необходима информационная совместимость результатов деятельности контрольных органов, автоматизация учета контрольных мероприятий и обеспечение обмена соответствующей информацией между контрольными органами и т.п. К менее масштабным, но не менее значимым стоит отнести пути повышения эффективности внутреннего финансового государственного контроля, который рассмотрен нами внутри организации, рынка а так же внутри государственных органов. Важным направлением совершенствования аудиторского контроля в РФ должно стать изменение характера проводимого аудита, который будет заключаться не только в выражении мнения о достоверности отчетности, но и в предоставлении необходимой информации ее пользователям о фактическом финансовом положении субъекта хозяйствования. Для дальнейшего расширения взаимодействия органов государственного финансового контроля и аудиторских организаций необходимо более четко формализовать направления возможного сотрудничества, например, в части проведения анализа рационального и эффективного использования организациями государственных финансовых средств и имущества. Наиболее важным моментом является также согласование интересов всех участников рынка аудиторских услуг на базе эффективного механизма его регулирования, который включал бы меры не только административного, но и финансового воздействия, а также учитывал бы систему установленных этических норм, имеющих сегодня в основном декларативный характер. В современных условиях своего решения требует законодательное обеспечение внутрихозяйственного финансового контроля, нынешнее состояние которого позволяет говорить лишь о его создании, а не о развитии. Следует законодательно закрепить основы функционирования служб внутреннего контроля и установить основы их взаимодействия с другими органами финансового контроля. Важным направлением совершенствования системы внутрихозяйственного контроля являются разработка и реализация наиболее рациональных форм, методов его осуществления, способствующих снижению злоупотреблений должностных лиц, сохранности и рациональному использованию финансовых ресурсов, снижению трудоемкости контрольной работы (например, внедрение бюджетирования, ориентированного на

результат). Дальнейшему развитию и совершенствованию общественного контроля должно способствовать осуществление следующих мер: расширение деятельности попечительских советов, создание которых предусмотрено действующим законодательством; более четкая регламентация отдельных аспектов деятельности некоммерческих организаций (общественных организаций, партий, союзов и др.), таких как информирование о результатах своей деятельности (определение конкретного перечня средств массовой информации, в которых должны публиковаться отчеты таких организаций, установление мер ответственности за уклонение от публикации отчетов); законодательное обеспечение процедур доступа к государственным информационным ресурсам, исключая информацию с ограниченным доступом, как важнейшую основу осуществления общественного контроля за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных, политических и иных организаций; обеспечение возможности участия общественности в проведении конкретных контрольных действий (например, инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств).

Список литературы

1. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Омега-Л- 2010
2. Родионова.В.М Финансы и кредит //О системном подходе к организации финансового контроля в России. -2003-№3 Стр2-9
3. Трунов.И.И. Право и политика - 2004г-№6- с 53-65
4. http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm
5. http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136154

РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Шкарева И.П.

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, г.Тюмень

Термин «учетная политика» появился в России в 1992 году, когда Постановлением ВС РФ от 23.10.1992 № 3708-1 [1] был утвержден переход от жесткой регламентации бухгалтерского учета со стороны государства к сочетанию государственного регулирования и самостоятельности организаций в постановке бухгалтерского учета. Тогда же в Приказе Минфина РФ от 20.03.1992 № 10 «Об утверждении Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации» [3] было указано, что «предприятием, учреждением должно быть обеспечено соблюдение в течение отчетного года принятой учетной политики (методики) отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества, определенной исходя из правил, приведенных в настоящем Положении, и условий хозяйствования» (п. 6). В результате указанный документ утвердил:

1) основополагающий принцип последовательности применения учетной политики;

2) один элемент учетной политики – порядок учета выручки от реализации продукции (работ, услуг) либо по мере оплаты, либо по мере отгрузки и предъявления счетов покупателям (п. 70).

При этом собственно понятие «учетная политика» было раскрыто только в 1994 году с принятием Приказа Минфина РФ от 28.07.1994 № 100 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/94» [4].

Учетная политика – это выбранная предприятием совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности (п. 1.2 ПБУ 1/94).

В 1998 году был принят Приказ Минфина РФ от 09.12.1998 № 60н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98» [5], который утвердил новый вариант нормативного документа.

В ПБУ 1/98 термин «предприятие» был заменен термином «организация». Этот факт был отражен в новой редакции понятия «учетная политика», кроме того «выбранная совокупность способов ведения бухгалтерского учета» стала «принятой», а разделение хозяйственной деятельности на уставную и иную – упразднено.

Установленные ПБУ 1/94 допущения и требования к учетной политике организации не изменили своего содержания, но в них включили требование своевременности, которое подразумевало, что учетная политика должна обеспечивать своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности.

Важнейшее нововведение касалось изменения учетной политики: ПБУ 1/94 не предусматривало необходимость оценки последствий изменения учетной политики в результате изменения законодательства РФ, в ПБУ 1/98 оценка таких последствий была предусмотрена в соответствии с порядком, определяемым нормативными документами.

В том случае, если нормативными документами не был предусмотрен порядок оценки последний изменений учетной политики, а также при изменении последней не в результате изменения законодательства РФ, оценка последствий должна была выполняться исходя из требования представления числовых показателей за два года минимум, исключая те случаи, когда оценка последствий была невозможна с достаточной надежностью.

Изложенный в ПБУ 1/98 порядок отражения последствий изменения учетной политики по своей сути был аналогичен ретроспективному применению учетной политики, хотя данный термин еще не применялся. В ПБУ 1/98 имелся и аналог перспективного применения учетной политики, который подразумевал применение новой учетной политики только к фактам, возникшим после изменения учетной политики.

ПБУ 1/98 действовало в течение 10 лет до принятия ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н [2], цель разработки которого заключалась в максимальном сближении с МСФО (IAS) 8.

ПБУ 1/2008 были введены следующие новые положения:

— право микропредприятий и социально ориентированных некоммерческих организаций на утверждение в учетной политике простой системы ведения бухгалтерского учета (без двойной записи) (п. 6.1 ПБУ 1/2008);

— ретроспективный и перспективный способ отражения последствий изменения учетной политики организации (п. 15 ПБУ 1/2008), напрямую заимствованные из МСФО (IAS) 8;

— право субъектов малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, и социально ориентированных некоммерческих организаций, отражать последствия изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности перспективно (п. 15.1 ПБУ 1/2008);

— правила раскрытия информации в случае принятия новых законодательных актов. В том случае, если нормативный документ по бухгалтерскому учету уже утвержден и опубликован, но еще не вступил в силу, в пояснительной записке организация обязана дать оценку его влияния на показатели бухгалтерской отчетности за период, в котором начнется его применение (п. 23 ПБУ 1/2008).

Обращает на себя внимание следующий факт: в ПБУ 1/2008 отсутствует указание на то, что корректировки, отражающие последствия изменения учетной политики, осуществляются только в бухгалтерской отчетности, а бухгалтерские записи не производятся, как это раньше напрямую было отмечено в ПБУ 1/98. Отсутствие этого указания, по сути, является прямым подтверждением того, что такие записи следует делать. Однако в официальном комментарии к ПБУ 1/2008 сказано, что, «на наш взгляд», корректировка показателей отчетности «отражается только в бухгалтерской отчетности. При этом никаких записей в бухгалтерском учете, как и прежде, делать не следует» [6]. Наличие формулировки «на наш взгляд» отражает некоторую неуверенность комментаторов в высказанной точке зрения, поскольку в других более понятных случаях такие формулировки не используются. Таким образом, действующее ПБУ 1/2008, конкретизировавшее порядок ретроспективного и перспективного применения учетной политики, в конечном итоге привело к возникновению методологического «вакуума» по вопросу отражения последствий изменения учетной политики на счетах бухгалтерского учета.

Причина возникновения указанной проблемы заключается в том, что адаптируя положения МСФО (IAS) 8 разработчики ПБУ 1/2008 не учли главное отличие этих документов в целом: МСФО прежде всего направлены на регулирование порядка представления финансовой отчетности, порядок отражения операций на счетах не входит в сферу их регулирования, и соответственно не отражен в содержании стандартов, российские же стандарты ориентированы в первую очередь на регламентацию учетного процесса и уже последующее отображение его результатов в бухгалтерской отчетности. Именно поэтому специалисты бухгалтерского дела вправе ожидать более определенной позиции законодателей по данному вопросу.

Список литературы

1. Постановление ВС РФ от 23.10.1992 № 3708-1 «О Государственной программе перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики» // Ведомости СНД и ВС РФ, 19.11.1992, № 46, ст. 2620.

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 44, 03.11.2008.
3. Приказ Минфина РФ от 20.03.1992 № 10 (ред. от 04.06.1993, с изм. от 13.12.1993) «Об утверждении Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации» // Бюллетень нормативных актов, № 6, 1992 (Утратил силу).
4. Приказ Минфина РФ от 28.07.1994 № 100 (ред. от 26.12.1994) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/94» // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств РФ, № 11, 1994 (Утратил силу).
5. Приказ Минфина РФ от 09.12.1998 № 60н (ред. от 30.12.1999) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 2, 11.01.1999 (Утратил силу).
6. Комментарий к Приказу Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету» // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2008. – № 24.

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Соколова Е.К.

Челябинский Государственный Университет, ФЗДО, г.Челябинск

Эффективность управления предприятия. Анализ рентабельности. Пути изменения нежелательных тенденций. Построение и оптимизация финансового плана. Центры финансовой ответственности.

Управление заключается в такой взаимной увязке различных факторов, влияющих на эффективность предприятия, которая обеспечивает необходимый уровень рентабельности капитала. Это можно сделать, например, на основе формулы Дюпона и финансового рычага.

Аналитическая запись влияния на рентабельность активов различных факторов имеет вид: экономическая рентабельность активов равна произведению рентабельности оборота или коммерческой маржи и коэффициента деловой активности. Подобные специфические черты значительно сужают область поиска пригодных к рассмотрению вариантов.

Предположим, что необходимо определиться не с рентабельность всех активов, а с рентабельностью собственных средств. Это важнее и требует поиска рациональных пропорций между собственными и заемными средствами.

Для проведения такого анализа рассматривается логическая схема финансового рычага. Подобный анализ цепочек взаимосвязанных факторов можно вывести на любом уровне экономических показателей. Анализ от конечного результата к частным показателям многозначен. Для точного ответа необходимы дополнительные условия в конкретной ситуации. Подобный подход отсекает от рассмотрения бесчисленные варианты, не приводящие к конечному результату.

На практике анализ влияния различных факторов на конечный результат часто выполняется по прямой схеме: от факторов к результату. Это удобно для выявления тенденций в изменении рентабельности и выяснении причин появления этих тенденций. Затем ведется поиск путей изменения нежелательных тенденций по изложенным схемам.

Перечислим коротко некоторые возможные пути: сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов; улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах; ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов; повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

Оценка влияния структуры источников финансирования (структуры пассивов) на рентабельность собственного капитала - задача, которая решается при помощи анализа финансового рычага. Суть управления

структурой источников финансирования можно сформулировать следующим образом: обеспечив приемлемый уровень финансовой устойчивости, желательно выбирать такую структуру пассивов, которая будет способствовать повышению рентабельности собственного капитала организации [1, с. 76].

Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, - это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Проводя финансовый анализ, необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности.

Работа с оборотным капиталом является эффективной, но временной мерой сокращения дефицита денежных средств. Сокращение потребности в чистом оборотном капитале дает единовременное высвобождение денежных средств, которое в условиях убыточности деятельности предприятия со временем будет «исчерпано».

Таким образом, при построении и оптимизации финансового плана необходимо иметь в виду, что мероприятия, связанные с оптимизацией прибыльности различаются временем и степенью воздействия на финансовое состояния предприятия.

Основные этапы планирования:

расчет базовых показателей за предшествующий год;

постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый год;

прогнозирование индексов инфляции; расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;

выбор оптимального варианта [4, с. 94].

В качестве базовых показателей используют выручку от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочую прибыль и валовую прибыль, структуру себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов предприятия на конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов предприятия к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала.

Методика управления прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности. Управление прибылью на основе организации центров финансовой ответственности непосредственно затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

Цель применения методики управления прибылью по центрам финансовой ответственности - оценка, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и предприятия в целом.

Можно выделить следующие этапы управления прибылью на основе организации центров финансовой ответственности:

исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли;

определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;

формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;

разработка и доведение центрам ответственности плановых (нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;

обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений [3, с. 87].

Содержание методики управления прибылью в рамках центров финансовой ответственности может быть представлено в виде цепочки последовательных действий в Табл.3.1.

Таблица 3.1.

Сводка влияния факторов на изменение рентабельности оборота Характеристика методики управления прибылью на основе организации центров финансовой ответственности [2, с. 52]

Наименование	Содержание
Цель управления прибылью	Обеспечение максимизации прибыли предприятия в текущем периоде и в перспективе

Методический инструментарий управления прибылью:	
Маржинальный анализ на основе развитого «директ-костинга»	Маржинальный доход Относительный доход Передаточное отношение (производственный рычаг) Точка безубыточности Зона финансовой безопасности
Разработка гибкого бюджета	Обеспечение прогнозных данных для разных уровней выпуска в пределах уровней деятельности Контроль и анализ отклонений
Анализ и контроль отклонений	По материалам По труду По накладным расходам По валовой прибыли

Данная последовательность наглядно показывает, что расчету прибыли и точки безубыточности предшествует анализ маржинального дохода по системе «директ-костинг», который проводится по каждому центру ответственности. Условия хозяйствования в экономике России требуют нового подхода ко всей системе управления предприятием вообще, а процессом формирования и использованием прибылью в частности.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного регулирования прибыли и рентабельности.

Список литературы

1. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности / Л.М. Полковской / под ред. Л.М. Полковского. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 383с.
2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К°», 2012. - 308с.
3. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. - М.: ДеКА, 2011. - 156с.
4. Семенихин В. Рентабельность торговой организации // Финансовая газета. – 2012. – № 31. – С. 16.

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА АНАЛИЗА ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Глущенко В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Актуальность статьи определяется тем, что внедрение в практику работы российских банков анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика позволит им снижать кредитный риск банка. Оценка кредитоспособности заемщика в банках должна быть основана на принципах: комплексности и системности; объективности; оперативности; консерватизма (осторожности); рациональности. Методы оценки кредитоспособности заемщиков активно развиваются и исследуются с методической точки зрения за рубежом.

Однако вопрос организационно-экономического анализа ПОКЗ в литературе не был освещен и не рассматривался. Поэтому было предложено решать задачу организационно-экономического анализа эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика (ПОКЗ) [1-7].

Целью статьи является обоснование структуры организационно-методического механизма анализа ПОКЗ.

Для достижения поставленной цели решаются такие задачи:

- обоснована структура организационно-методического механизма анализа процедур оценки кредитоспособности заемщиков;

- исследованы структурные элементы организационно-методического механизма анализа процедур оценки кредитоспособности заемщиков.

Объект работы – кредитная деятельность коммерческих банков.

Предмет работы – структура организационно-методического механизма анализа процедур оценки кредитоспособности заемщиков банков.

В условиях повышенной неопределенности на финансовых рынках банки как институциональные посредники в кредите вынуждены совершенствовать процедуры оценки кредитоспособности заемщиков (ПОКЗ).

Организационно-методическим механизмом анализа ПОКЗ предлагается назвать систему применяемых организационных и методических мероприятий, обеспечивающих проведение точного и достоверного анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика, включая анализ применимости процедуры, влияющих на точность этой процедуры факторов, анализ компетентности кредитных специалистов, анализ экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика и их общего влияния на расходы и доходы, прибыль и капитал банка. Такой механизм представляет собой системное единство организационной и методической сторон анализа ПОКЗ, имеющих свою специфику. При этом организационная сторона такого анализа включает определение структуры анализа ПОКЗ, закрепление ответственности за проведение такого анализа, установление связей между этапами анализа ПОКЗ, описание методических подходов к определению квалификационных требований и формирование мотивирующей системы оплаты труда кредитных специалистов. Методическая сторона этого механизма включает структурирование множества ПОКЗ на основе методических подходов, алгоритм анализа ПОКЗ, формирование методической основы каждого из этапов анализа ПОКЗ, формирование двухуровневой системы показателей анализа ПОКЗ. Предлагается структурная схема организационно-методического механизма анализа ПОКЗ, которая представлена на рисунке 1.

Базовым элементом этого механизма является методика анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика (ПОКЗ), которая включает: анализ применимости ПОКЗ к определенному виду заемщиков; анализ факторов ПОКЗ, влияющих на точность оценки кредитоспособности заемщика, анализ особенностей организации ПОКЗ, определяющих их сложность и качество проведения проверки, включая компетентность и мотивацию кредитных специалистов банка, определение информационной базы анализа ПОКЗ; обоснование допустимой сложности процедуры и предложен показатель для выявления необходимости изменения процедуры; анализ экономической эффективности ПОКЗ на основе наблюдений за изменением исторических показателей деятельности банка и прогнозирования.

Центром организационно-методического механизма анализа ПОКЗ является анализ экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика банка, в частности влияния экономической эффективности ПОКЗ на собственный капитал и стоимость банка. Методика такого анализа изложена в работе » [6, с. 94-96].

Дополнительно для оценки точности ПОКЗ в этой статье предлагается использовать следующий показатель, рассчитываемый на базе исторической информации за определенный период в случае модификации ПОКЗ:

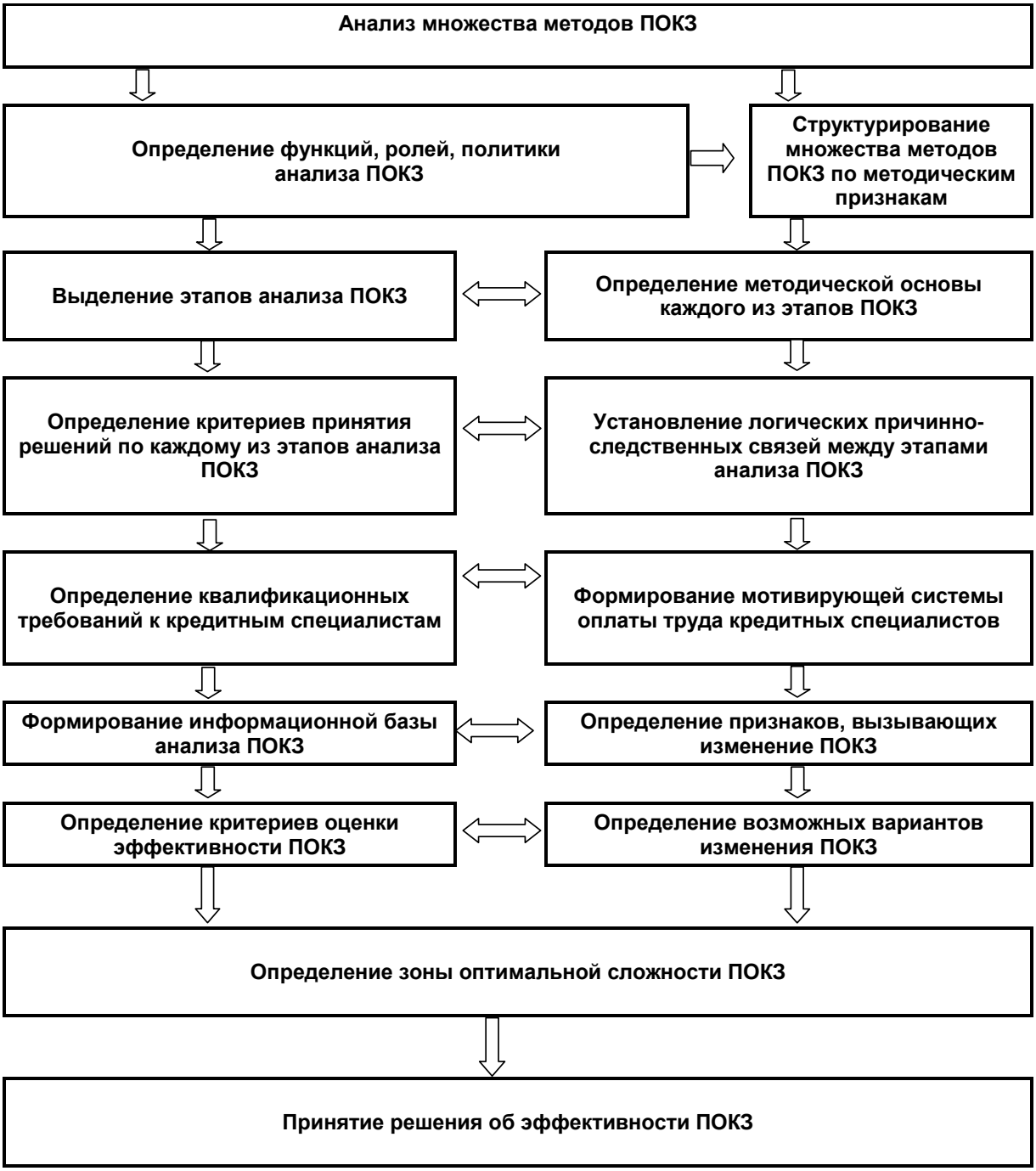
|Фактические финансовые потери по новой процедуре – Резервы| – – |Фактические финансовые потери по старой процедуре – Резервы) <0. (1)

В качестве одного их показателей анализа ПОКЗ предложено использовать показатель Рентабельность кредитования с учетом финансовых потерь и расходов на проведение ПОКЗ, рассчитываемый по следующей формуле:

(Чистый процентный доход – Финансовые потери банка – Расходы на проведение ПОКЗ) / Средний объем кредитного портфеля за период (2)

Сформированные методические подходы к анализу процедур оценки кредитоспособности заемщика имеют универсальный характер и могут использоваться в отношении процедур оценки кредитоспособности юридических и физических лиц. Предложенные подходы к анализу позволяют оценить краткосрочный и долгосрочный эффект реализации мероприятий анализа ПОКЗ. Реализуемость предложенных методик подтверждена примерами расчетов, в том числе с применением стандартной программы Microsoft Excel для работы с электронными таблицами.

В статье разработана структура организационно-методического механизма анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика, исследовано его содержание, позволяющий повысить эффективность кредитной деятельности коммерческого банка. Разработанная методика может быть использована при кредитовании как юридических, так и физических лиц.



Источник: разработано автором.

Рис.1. Структурная схема организационно-методического механизма анализа ПОКЗ.

Список литературы

1. Глущенко В.В. Задача анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности юридических лиц. – М.: Вестник ГУУ, № 23, 2011, с. 99-100.
2. Глущенко В.В. Функции и методика анализа эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика банка. – М.: Вестник ГУУ, № 1, 2013, с. 220-225.
3. Глущенко В.В. Анализ компетентности кредитных специалистов коммерческого банка. – М.: Компетентность, № 7, 2014, с. 17-23
4. Глущенко В.В. Банковские инновации: анализ процедур оценки кредитоспособности заемщиков. – М.: Банковское дело, № 8 (248) , 2014, с. 60-66.
5. Глущенко В.В. Управленческий учет и анализ компетентности кредитных специалистов при клиентоориентированном банковском предпринимательстве. – М.: Экономика и предпринимательство, № 9, 2014, с. 910-917.

6. Глущенко В.В. Модель и структурно-логическая схема влияния анализа процедур оценки на капитал банка. – М.: Вестник ГУУ, № 10, 2014, с. 94-96.
7. Глущенко В.В. Подсистема управленческого учета для анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика банка.- М.: Управленческий учет, 2014, №10, с. 21-30.

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

ОБЗОР ОСНОВНЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЭКОНОМИКЕ

Карпюк И.А., Куляшова Н.М.

ФГБОУ ВПО Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва, г.Саранск

Использование математических методов в экономике позволяет выделить и формально описать наиболее существенные связи, сделать выводы адекватные изучаемому объекту, индуктивным путём оценить вид и параметры зависимостей, отображающих данные наблюдений. Вместе с тем, абстрактный характер математического языка позволяет корректно и сжато формулировать экономические понятия и теоретические положения.

Многие экономические явления представляют собой устойчивые количественные закономерности, подверженные действию разнообразных факторов. Для их изучения составляют математические модели, одной из разновидностей которых являются функции: функция объёма затрачиваемых ресурсов и объёма выпуска продукции; функция полезности набора из нескольких товаров и т.п. Особо можно отметить мультипликативные функции, зависимая переменная которых является произведением факторных переменных, обращающих её в нуль при отсутствии воздействия хотя бы одного фактора. Это, например, производственная функция вида $y = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2}$, частным случаем которой является функция Кобба-Дугласа $y = a_0 x_1^{a} x_2^{1-a}$.

При исследовании поведения спроса от цены товара; при установлении характера изменения уровня потребления в зависимости от уровня доходов и др. составляют модели, использующие предельные показатели.

Смоделируем объем производимой продукции за единицу времени от объема *x* затраченного ресурса, например, от количества человеческого труда, выраженного в виде человеко-часов или числа работников в виде дифференцируемой однофакторной производственной функции $y = f(x)$. Так как $f(a+1) \approx f(a) + f'(a)$, где *a* – число работников фирмы на текущий момент, то $f'(a)$ – добавочная продукция, производимая новым сотрудником предприятия за единицу времени.

Если *c* – цена единицы продукции, а *p* - зарплата работника за единицу времени и $c \cdot f'(a) > p$, то фирма может нанять еще одного сотрудника, который принесет прибыли больше, чем фирма на него затратит. Это правило называется золотым правилом экономики и имеет универсальный характер.

В качестве примера многофакторных моделей можно рассмотреть функцию прибыли $П = \sum_{i=1}^{m} P_i x_i - S(x_1, x_2, ..., x_m)$, где $x_1, x_2, ..., x_m$ – количества производимых m разновидностей товара, $P_1, P_2, ..., P_m$ – цены соответствующих товаров (все P_i – постоянные величины), $C = S(x_1, x_2, ..., x_m)$ – затраты на производство товаров (функция издержек).

Максимум прибыли естественно искать как условие локального экстремума функции многих переменных, если $x_i \geq 0$ (при отсутствии других ограничений). Это условие приводит к системе алгебраических уравнений относительно переменных x_i: $P_i - \frac{\partial S}{\partial x_i} = 0$, $i = \overline{1,m}$.

Полученная система уравнений реализует известное правило экономики: предельная стоимость (цена) товара равна предельным издержкам на производство этого товара.

Для определения мгновенного расхода воды, мгновенного энергопотребления, мгновенной производственной мощности и других показателей также применяется аппарат дифференциального исчисления. А при определении дневной выработки по функции производительности труда; объема производства; определении экономической эффективности капитальных вложений; суммарного количества оборудования, выпущенного за промежуток времени и т.п. используются элементы интегрального исчисления. При этом для применения определенного интеграла составляют идеализированную модель, использующую непрерывные функции.

Исследования закономерностей долговременных социально-экономических процессов невозможно без построения математических моделей, базирующихся на дифференциальных уравнениях. Подобные модели эффективно используются в экономической динамике.

Балансовая модель, включающая в себя основные компоненты динамики расходной и доходной частей экономики, зависящие от времени t: национальный доход $Y(t)$, государственные расходы $E(t)$, потребление $S(t)$ и инвестиции $I(t)$, представляет собой систему уравнений. Эта система отражает баланс расходов и национального дохода, баланс общего потребления с конечным потреблением и внутренним потреблением части национального дохода и зависимость размера инвестиций от произведения нормы акселерации, характеризуемой уровнем технологии и инфраструктуры государства, на предельный национальный доход:

$$\begin{cases} Y(t) = S(t) + I(t) + E(t), \\ S(t) = a(t)Y(t) + b(t), \\ I(t) = k(t)Y'(t), \end{cases}$$

где $a(t)$ – коэффициент склонности к потреблению ($0 < a(t) < 1$), $b(t)$ – автономное (конечное) потребление, $k(t)$ – норма акселерации. При этом функционирование и развитие государства характеризуются известными величинами $a(t)$, $b(t)$, $k(t)$ и $E(t)$. Тогда динамика национального дохода определяется линейным неоднородным дифференциальным уравнением первого порядка: $Y' = \frac{1-a(t)}{k(t)}Y - \frac{b(t)+E(t)}{k(t)}$ [3, с. 114-115].

Изучение модели рынка с прогнозируемыми ценами приводит к дифференциальному уравнению второго порядка, поскольку спрос и предложение в реальных ситуациях зависит не только от текущей цены на товар, но и от тенденции ценообразования (первая производная функции цены) и темпов изменения цены (вторая производная функции цены).

Вероятностно-статистические методы описания экономических явлений и процессов являются инструментом построения соответствующих моделей в условиях неопределенности и позволяют определить закономерности их протекания, выявить главные факторы и установить влияние искажающих факторов на результаты статистических наблюдений.

Значительное число факторов, оказывающих влияние на поведение экономического объекта, оценивается только с качественной стороны. Это обстоятельство оправдывает применение методов экспертных оценок, дисперсионного и ковариационного анализа при исследовании реальных объектов. При изучении явлений, имеющих случайный характер, например, в теории принятия решений и в портфельном анализе, применяется метод статистических испытаний (метод Монте-Карло).

Для решения задач, в которых либо нет неконтролируемых факторов, либо имеются только фиксированные неконтролируемые факторы, применяются основные модели и методы математического программирования (линейного, целочисленного, нелинейного, динамического и др.).

Модели, условия и ограничения которых описываются уравнениями или неравенствами первой степени относятся к задачам линейного программирования. Например, составление плана работы станков, обеспечивающего минимальные затраты на производство всей продукции; определение наилучшего плана распределения ограниченных однородных ресурсов в целях решения поставленной задачи; составление дневного рациона с минимальной стоимостью и ограниченным содержанием питательных веществ и т.п.

Содержательный смысл некоторых экономических проблем приводит к задачам, решения которых должны быть целыми числами, т.е. к целочисленному программированию. Например, это задачи об оптимальном распределении судов по навигационным линиям, о станочном парке предприятия, транспортная задача и её модификации (задачи о назначениях, о потоках в сетях), задачи об оптимизации машинного парка и его оптимального распределения по указанным работам и многие другие. Экстремальные комбинаторные задачи,

такие как календарное планирование и теория расписания, задача об оптимальном назначении, задача коммивояжера (бродячего торговца), также решаются методами целочисленного программирования.

В реальных условиях производства такие показатели как капитальные затраты, себестоимость, прибыль и другие нелинейно зависят от расхода ресурсов и объёма производства, т.е. решение оптимизационных задач в этом случае приводит к нелинейному программированию, универсальные методы решения которых отсутствуют. Задачи распределения неоднородных ресурсов, планирования производства с учетом издержек, максимизации функции полезности инвестора и минимизации риска при формировании инвестиционного портфеля и им подобные можно решать графическим методом, классическими методами дифференциального исчисления (в частности, методом Лагранжа), градиентными методами (в частности, методом Франка-Вульфа, методом штрафных функций, методом Эрроу-Гурвица).

В экономической практике нередко возникают задачи, содержащие некоторые параметры. Наличие параметра свидетельствует, например, о сезонном характере прибыли от реализации некоторой продукции; объём запасов, нормы их затрат и технология производства могут изменяться с течением времени и т.п. Такие задачи являются предметом изучения параметрического программирования. Если указанные параметры являются случайными величинами, полнее отображающими экономическую действительность, то перечисленные выше задачи решаются методами стохастического программирования.

При решении менее масштабных задач, таких как, распределение дефицитных капитальных вложений; определение правил управления запасами; разработка долгосрочных правил замены выбывающих основных фондов; календарное планирование производства и выравнивание занятости в условиях колеблющегося спроса; составление календарных планов текущего и капитального ремонта, замены сложного оборудования и т.п. применяются модели динамического программирования.

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции производителей товаров и услуг необходимо уметь вырабатывать эффективные решения. Вместе с тем нужно быть готовым к злонамеренным действиям конкурентов, конфликтующих сторон, либо неосознанным действиям «природы». Для решения таких задач в математике сформировался раздел, называемый теорией игр, в котором разработаны методы решения задач с конфликтными ситуациями.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что современная математика является для экономики, управления и финансов не только инструментом количественного расчета, но и методом исследования, и средством формулировки задач исследования, позволяет точно формулировать понятия экономической теории, корректно излагать её положения и делать обоснованные выводы.

Список литературы

1. Карпюк И. А., Куляшова Н. М. Содержательные аспекты преподавания математики в рамках системы многоуровневого образования экономистов // Сб. науч. трудов SWorld, 2013. – Том 14. – № 1. – С. 52-56.
2. Карпюк И. А., Куляшова Н. М. Некоторые аспекты математического образования экономистов-бакалавров // В мире научных открытий. 2013. – № 11.8 (47). – С. 244-250.
3. Красс М. С., Чупрынов Б. П. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании. – М. : Дело, 2001. – 688 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ PLS-PM ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Хазова Д.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Методы PLS-PM (Partial Least Squares Path Modeling) получили широкое распространение в зарубежной литературе в 70-х годах XX века. Научный интерес возник после выхода в свет работ Германа Волда [9, 10], в которых он заложил базовые принципы методики моделирования PLS-PM. В дальнейшем алгоритмы и приложения PLS-PMосвещались в научных исследованиях Л. Эриксона, Дж. Эверманна, Г. Санчеза, Е. Ригдона и др. В отечественной литературе тема моделирования процессов в сложных экономических системах с помощью методики PLS-PM не изучена.

PLS-PM - инструмент для моделирования взаимосвязей между латентными (неявными) переменными. Методика PLS-PM предназначена для анализа данных высокой размерности в условиях плохо

структурированной среды [6, с. 13]. Применяется для моделирования в психологии (для оценки таких качественных показателей как интеллект, целеустремленность и чувство собственного достоинства), в социологии (социальный статус), в экономике (полезность, уровень экономического развития), в экологии (плодородие почвы) и в других науках.

Формально, условия задачи моделирования с помощью PLS-PMможно записать в следующем виде: пусть X – блок, который состоит из p переменных и n наблюдений. Его можно представить в виде матрицы [6, с.35]:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1p} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{np} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Массив X можно разделить на J блоков:

$$X_1, X_2, \dots, X_j$$

Предполагается, что каждый блок X_j связан с латентной переменной LV_j, которая представляет собой некое абстрактное понятие (нематериальное и неизмеримое).

Графический вид демонстрационной системы для моделирования с помощью PLS-PM представлен на Рисунке 1:

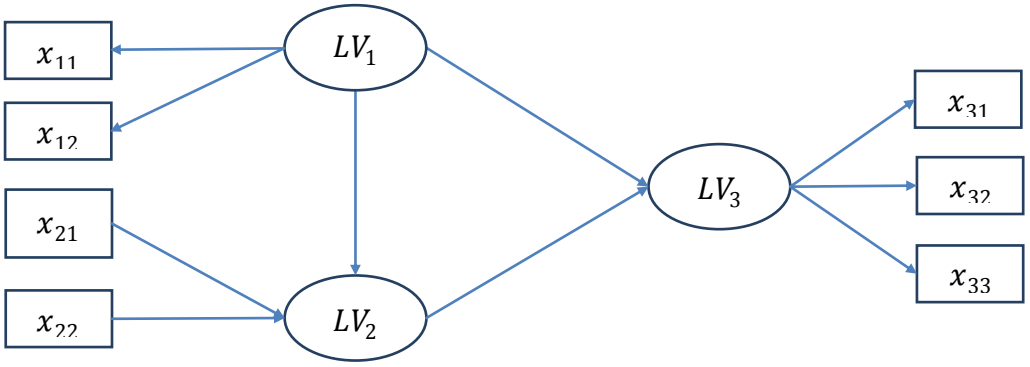


Рис.1. Граф демонстрационной модели

Все связи между переменными в описанной задаче можно разделить на два типа: связи между латентными переменными и соответствующими блоками X_j (эти связи образуют внешнюю модели) и связи латентных переменных друг с другом (эти связи образуют внутреннюю модель).

Аналитический вид внешней модели демонстрационной системы:

$$\begin{cases} X_{1k} = \lambda_{01k} + \lambda_{1k} LV_1 + out_error_{1k}, & k = 1,2 \\ X_{2k} = \lambda_{02k} + \lambda_{2k} LV_2 + out_error_{2k}, & k = 1,2 \\ LV_3 = \lambda_{03} + \sum_k \lambda_{jk} X_{3k} + out_error_3, & k = 1,2,3 \end{cases} \quad (2)$$

Коэффициенты λ_{jk}- коэффициенты нагрузки, λ_{0j} и λ_{0jk} – свободные члены, out_error_{jk} и out_error_j – случайные отклонения внешней модели.

Аналитический вид внутренней модели:

$$\begin{cases} LV_2 = \beta_{02} + \beta_{21} LV_1 + in_error_1 \\ LV_3 = \beta_{03} + \beta_{31} LV_1 + \beta_{32} LV_2 + in_error_2 \end{cases} \quad (3)$$

Коэффициенты β_{ji} – путевые коэффициенты, β_{0j} – свободные члены, in_error_j – случайные отклонения внутренней модели.

Латентные переменные – это всегда абстрактные (виртуальные) категории, которые не имеют количественного выражения. Поэтому для реализации практических целей было введено понятие оценки латентной переменной $\widehat{LV_j}$, которая представляет собой линейную комбинацию соответствующих ей явных переменных[6, с. 38]:

$$\widehat{LV_j} = Y_j = \sum_k w_{jk} X_{jk}, \quad (4)$$

где w_{jk} - внешние веса модели.

Моделирование PLS-PM представляет собой следующий алгоритм:

1. построение теоретической модели;
2. поиск статистических данных;
3. вычисление внешних весов w_{jk}, путевых коэффициентов β_{ji} и нагрузок внешней модели λ_{jk};

4. оптимизация модели;
5. прогнозирование оценок значений латентных переменных.

Региональная туристическая индустрия является примером комплексной экономической системы, для которой уместно применение методов PLS-PM. Современной концепцией развития туристической индустрии является концепция устойчивого развития. Устойчивый туризм – это туризм, который удовлетворяет нужды сегодняшних туристов без ущерба для удовлетворения нужд следующих поколений местного населения [8, с. 220]. Процессы, протекающие в туристической отрасли, характеризуются сложным взаимодействием экономических, экологических и социальных факторов, влияние которых необходимо учитывать для реализации стратегии устойчивого развития туризма.

На основании набора индикаторов устойчивого развития туризма, разработанного в 1995 году Всемирной Туристской Организацией [4], а также на основании предложенных индикаторов-аналогов, предложенных Дж. Гринвудом в 2006 году для одного из городов штата Северная Каролина [3, с. 71-76], была построена модель устойчивого развития туризма Северной Каролины.

В настоящее время Северная Каролина входит в десятку самых экономически развитых штатов США[1]. Для нее характерны хорошо развитый финансовый сектор, промышленность, но вместе с тем и туризм, и сельское хозяйство.

Модель устойчивого развития Северной Каролины была построена на основе статистических данных за 1988-2012 годы, источник данных - интерактивная база LINC Северной Каролины [5]. Графический вид гипотетической модели представлен на Рисунке 2:

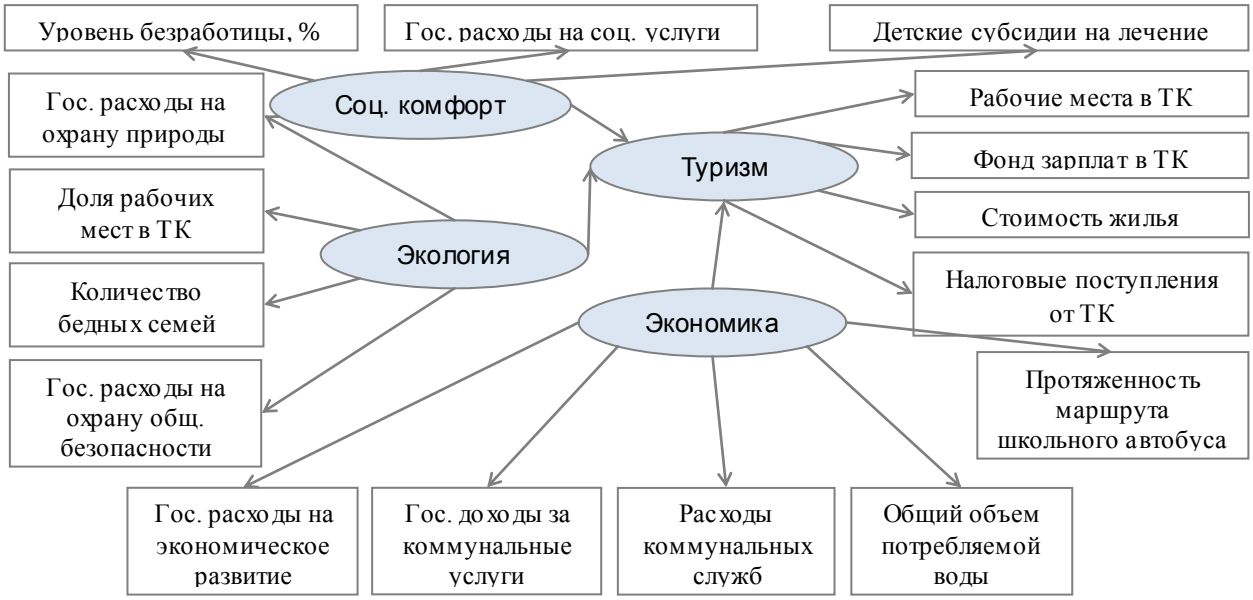


Рис.2. Гипотетическая модель устойчивого туризма Северной Каролины

Третий и четвертый этапы PLS-PMмоделирования (вычисление параметров модели и ее оптимизация) могут быть реализован с помощью пакета анализа PLS-PM, который был разработан Г. Санчезом для языка программирования R [7], а также с помощью пакета для работы с файлами Excelв R, созданным Г.В. Дёминым [2].

Оптимизация модели включает в себя проверку согласованности в блоках, проверку значимости переменных внешней модели, проверку отсутствия «переменных-предателей», а также проверку внутренней модели и соответствие модели данным по общему индексу GoF.

После оптимизации была построена итоговая модель устойчивого развития туризма в Северной Каролине. Полученные результаты моделирования можно изобразить в виде графа, в котором над стрелками внутренней модели указаны путевые коэффициенты, а над стрелками внешней модели – внешние веса (Рисунок 3):

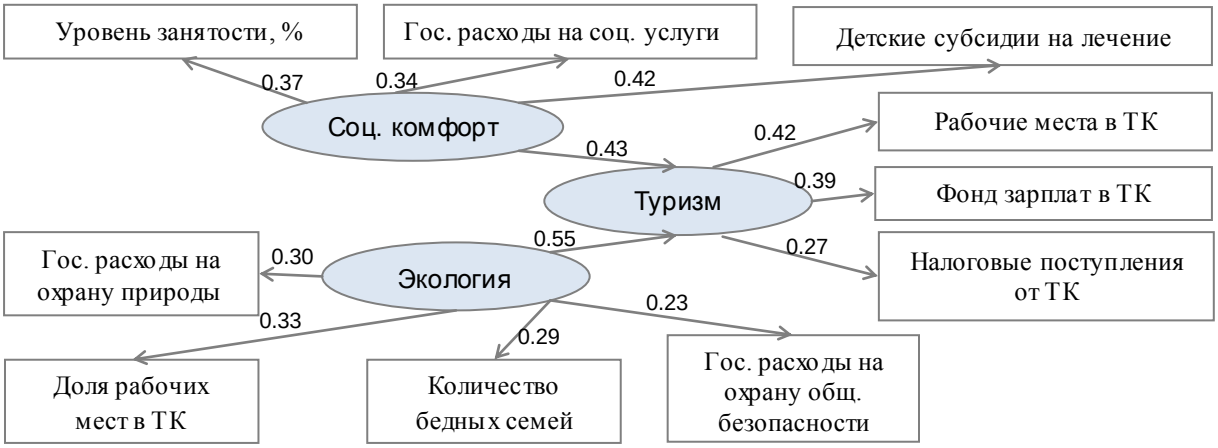


Рис.3. Итоговая модель устойчивого развития туризма СК

По результатам моделирования выявлены факторы, характеризующие уровень развития туризма в регионе:

- количество рабочих мест в туристическом кластере (ТК);
- фонд заработной платы в ТК (уровень зарплат в ТК);
- сумма налоговых поступлений от ТК (ставка налога на прибыль в ТК, уровень теневой туристической деятельности).

Существенное влияние на уровень развития туризма в штате оказывают две характеристики: «Уровень социального комфорта» и «Уровень готовности общества заниматься охраной окружающей среды» с силой влияния 0,55 и 0,43 соответственно.

Использование методов PLS-PM позволяет оказывать воздействие в первую очередь на те характеристики, которые имеют наибольшее влияние на целевые латентные переменные. Конечная цель PLS-PM моделирования – получение оценок латентных переменных для реализации дальнейших процедур прогнозирования.

Список литературы

1. Ремённый, А. ИсследовательскийтреугольникСевернойКаролины [Электронныйресурс]. – 2011. - Режимдоступа: ww.sibai.ru/assets/media/Research-Triangle-Park.pdf
2. Demin, G. Excel.link: Convenient way to work with data in Microsoft Excel [Electronic source] / Gregory Demin. - R package version 0.6. – 2013. – URL: http://CRAN.R-project.org/package=excel.link
3. Greenwood, J. B. Sustainable development in a tourism destination context: a Plimsoll model of sustainability in Tyrell Country, North Carolina / J.B. Greenwood. - Raleigh, NC, 2006. – 190 p.
4. Indicators of sustainable development for tourism destinations: A guidebook [Electronic source] / World Tourism Organization: 2004. URL: http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/guidelines.pdf
5. Log Into North Carolina (LINC) [Electronic source] // North Carolina Office of State Budget and Management. - 2013. - URL: http://data.osbm.state.nc.us/pls/linc/dyn_linc_main.show
6. Sanchez, G. PLS Path Modeling with R / Gaston Sanchez. - Berkeley, California, 2013. – 210 p.
7. Sanchez, G. Plspm: Tools for Partial Least Squares Path Modeling (PLS-PM) [Electronic source] / Gaston Sanchez, Laura Trinchera, Giorgio Russolillo. - R package version 0.4.1. – 2013. - URL: http://CRAN.R-project.org/package=plspm
8. Swarbrooke, J. Marketing management / J. Swarbrooke // Sustainable Tourism Management - UK: CABI Publishing, 1999. – pp. 217-227.
9. Wold, H. Estimation of principal components and related models by iterative least squares / H. Wold // In P.R. Krishnaiaah(Ed.), Multivariate Analysis II. - New York: Academic Press, 1966. – pp. 391-420.
10. Wold, H. Nonlinear iterative partial least squares (NIPALS) modeling: some current developments / H. Wold // In P.R. Krishnaiah (Ed.), Multivariate Analysis II. New York: Academic Press, 1973. - pp. 383-407.

УПРАВЛЕНИЕ СИТУАЦИЕЙ С ПОМОЩЬЮ КОГНИТИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Верба В.А.

Институт международной торговли и права, г.Москва

В последние годы когнитивный подход проявляется в различных направлениях исследований, развиваются такие разделы наук как: когнитивная психология, когнитивная лингвистика, когнитивная антропология, когнитивная социология, коммуникативно-когнитивная прагматика, когнитивное моделирование, когнитивная экономика.

Во многом это связано с тем, что когнитивное моделирование позволяет в короткие сроки на качественном уровне:

- оценить ситуацию и провести анализ взаимовлияния действующих факторов, определяющих возможные сценарии развития ситуации;
- выявить тенденции развития ситуаций и реальные намерения их участников;
- разработать стратегию использования тенденций развития политической ситуации в национальных интересах России;
- определить возможные механизмы взаимодействия участников ситуации для достижения ее целенаправленного развития в интересах России;
- выработать и обосновать направления управления ситуацией в интересах России;
- определить возможные варианты развития ситуации с учетом последствий принятия важнейших решений и сравнить их.

Технология когнитивного (познавательно-целевого) моделирования заключается в том, чтобы на основе когнитивных карт с помощью когнитивных моделей определить возможные и рациональные пути управления ситуацией с целью перехода от негативных исходных состояний к позитивным. Таким образом, применение технологии когнитивного моделирования позволяет действовать на опережение и не доводить потенциально опасные ситуации до угрожающих и конфликтных, а в случае их возникновения - принимать рациональные решения в интересах субъектов России.

Рассмотрим современный уровень когнитивных технологий. Построение и анализ когнитивных карт происходит поэтапно.

I этап. Анализ объекта управления.

На этом этапе выполняется обследование и изучение объекта моделирования. Анализируется существующая организационная структура объекта, применяемые технологии, система документооборота (как источник информации), связи с внешними организациями и системами. Формируются требования к создаваемой модели, методам и технологиям работ, инструментальным средствам создания модели.

II этап. Когнитивный анализ сложной ситуации. Он состоит из ряда действий:

1. формулировка задачи и цели исследования, изучение текущей ситуации или процесса (например, социально-экономического) с позиции поставленной цели;
2. сбор, систематизация, анализ существующей статистической и качественной информации по проблемам (источники информации: статистические отчеты, документы, эксперты, средства массовой информации, собственные источники и др.);
3. выделение основных характеристических признаков изучаемого процесса (исследуемой ситуации) и выявление взаимосвязей между ними;
4. определение действий основных объективных законов (экономических, социальных, политических, экологических) развития исследуемой ситуации, что позволит выделить объективные зависимости и тенденции в процессах, происходящих в ситуациях;
5. определение присущих исследуемой ситуации требований, условий, ограничений;
6. выделение основных социально-политических субъектов, связанных с ситуацией, определение их субъективных интересов в развитии данной ситуации, что позволит определить возможные изменения в объективном развитии ситуации, выделить факторы, на которые реально могут влиять субъекты ситуации;
7. определение путей, механизмов действия, реализации экономических и политических интересов основных социально-политических субъектов – это позволит в дальнейшем определить стратегии поведения и предотвращения нежелательных последствий развития ситуации.

III этап. Построение когнитивной (графовой) модели проблемной ситуации. Он состоит из действий:

1. выделение факторов, по мнению экспертов характеризующих проблемную ситуацию, отражающих и

объясняющих развитие процессов в проблемной ситуации и их влияние на различные сферы (экономическую, социальную и др.);

2. группировка факторов блокам;

3. определение связей между факторами

4. построение когнитивной карты (графа) ситуации;

5. составление уравнений когнитивной модели ситуации;

6. проверка адекватности модели, т.е. сопоставление полученных результатов с характеристиками системы, которые при тех же исходных условиях были в прошлом; если результаты сравнения неудовлетворительные – возвращаются к пункту 1 и т.д.

IV этап. Моделирование.

Этапы моделирования состоят в следующем:

1. Определение начальных условий, тенденций, характеризующих развитие ситуаций на данном этапе.

2. Задание целевых желаемых направлений (увеличение, уменьшение) и силы (слабо, сильно) изменения тенденций процессов в ситуации.

3. Выбор совокупности связывающих факторов, определение их возможной и желаемой силы и направленности воздействий на ситуацию.

4. Выбор наблюдаемых факторов (индикаторов) характеризующих развитие ситуации.

V этап. Реализация, внедрение и проверка.

Этап реализации обеспечивает программную и техническую реализацию проектных решений по моделированию. По мере разработки отдельных программных компонентов осуществляется их тестирование, интеграция и внедрение. Осуществляется загрузка первичной нормативно-справочной информации и, собственно, развитие модели. В процессе эксплуатации модели осуществляется регистрация ошибок, проводится экспертиза управленческих решений, формулируются требования к модификации модели. Осуществляется проверка адекватности модели реальной ситуации, т.е. сопоставление полученных результатов с характеристиками системы, которые при тех же исходных условиях были в прошлом, если результаты сравнения — неудовлетворительны, то модель корректируется, и переходят к п. III. 1.

Описанный в работе порядок построения модели предлагается использовать для моделирования социально-экономической системы.

Предлагается решать в комплексе следующие задачи: идентификации, исследование причинно-следственных путей и циклов, исследование связности системы, исследование устойчивости системы, сценарный анализ, исследование чувствительности решений к изменениям структуры когнитивной карты, принятие решений для формирования механизма устойчивого развития региона.

Распространены следующие методы построения когнитивных карт:

1. Когнитивную карту строит ЛПР (лицо принимающее решение) на основе своих знаний и представлений без привлечения экспертов и справочных материалов.

2. Построение когнитивных карт экспертами на основе изучения документов.

3. Построение когнитивной карты на основе опроса группы экспертов, имеющих возможность оценивать причинно-следственные связи.

4. Построение когнитивных карт, основанных на открытых выборочных опросах.

При построении когнитивных карт можно применять сочетания названных методов. Если при построении когнитивных карт используются группы экспертов, то возникают проблемы принятия групповых решения, проблемы их согласования. Такое согласование сводится к трем действиям: согласования списков концептов; согласования отношений причинности между концептами; согласования значений отношений причинности. Для решения этих вопросов могут быть использованы хорошо известные процедуры голосования или разные формальные процедуры. Таким образом, должна быть получена когнитивная карта «коллективного ЛПР».

Когнитивная технология синтезирует системный и когнитивный подходы, является универсальным научным инструментарием понимания поведения сложных систем: экономических, социальных, политических, и др. Когнитивная структуризация является удобным инструментом исследования слабоструктурированных проблем, способствует лучшему их пониманию, а также выявлению противоречий и качественному анализу систем.

Список литературы

5. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites. – Princeton. University Press, 1976.
6. Верба В.А. Когнитивный подход к исследованию условий развития региональной системы. - М.: Изд-во «Финансы и Кредит. Региональная Экономика», №36(219)-2011.

7. Верба В.А. Когнитивный подход к исследованию региональной системы управления. - М.: «Человеческий капитал» №1, 2013г.

СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Пастухова Е.А.*, Пастухова Е.А.**

*Пермский государственный национально-исследовательский университет, г. Пермь
**ООО «БДО Юникон Пермь», г.Пермь

Темпы всеобъемлющей интеграции национальных экономик и транснациональных корпораций (ТНК) значительно ускорились в последние годы. Существенно увеличилась их доля в объеме мирового ВВП, а также доля внутрифирменной торговли в общих объемах мировой торговли. Глобализация привела к переходу от моделей профильной деятельности в конкретной стране к мировым моделям, основанным на организациях с матричной, сетевой структурой деятельности и сбыта продукции, в которых сосредоточено несколько функций на региональном и международном уровнях. Возрастание значения услуг, как важнейшей составляющей экономики, и роли цифровых продуктов, зачастую поставляемых с помощью Интернета, дало возможность компаниям размещать многие виды производственной деятельности в местах, географически отдаленных от физического местонахождения их потребителей.

Новый «дизайн» ТНК сопровождается постоянным совершенствованием работы специалистов по налоговому планированию, которые определяют и используют законодательные возможности арбитража и рамки допустимого налогового планирования различных юрисдикций. Это позволяет ТНК с большей степенью уверенности занимать агрессивную налоговую позицию, целью которой является максимально возможное снижение корпоративного налогового бремени, в том числе минимизации налогообложения прибыли. ТНК все чаще избегают налогообложения в своих странах, перемещая деятельность за рубеж в низкие или нулевые налоговые юрисдикции (Табл.1).

В 1990-2011 г. поступления от налогов с доходов корпораций в процентах к ВВП в ряде стран имеют устойчивую тенденцию к снижению. Так, в Италии показатель уменьшился с 3,8 до 2,7%, Люксембурге – с 5,6 до 5,0 %, Нидерландах – с 3,2 до 2,2 %, Польше – с 6,7 до 2,0 %, Испании – с 2,9 до1,8 %, Германии – сохранился на уровне 1,7 % [2, с. 74-75]. Правительства многих стран выражают все возрастающую обеспокоенность национальной и глобальной налоговой политикой, приводящей к недостатку бюджетных доходов – сокращению поступлений налога на прибыль корпораций. Основными причинами этой проблемы считаются: 1) расхождения во взаимодействии различных налоговых систем; 2) применение двухсторонних договоров об избежании двойного налогообложения; 3) использование противоречий международных стандартов, распределяющих права по налогообложению между страной происхождения дохода и страной-резидентом.

Таблица 1

Крупнейшие транснациональные корпорации мира, включающие компании, зарегистрированные в оффшорах*

Наименование компании	Сфера деятельности	Чистая прибыль в 2013 г., млрд. долл.	Местонахождение оффшора
Apple	Производитель цифровой техники и программного обеспечения	37,01	Британские Виргинские острова, Ирландия, Нидерланды, Люксембург
Pfizer	Производство фармацевтических товаров	22,00	Бермудские острова, Каймановы острова, Люксембург
Microsoft Corporation	Разработчик операционных систем, программного обеспечения	21,86	Ирландия

Google	Крупнейшая поисковая система, разработчик облачных и рекламных технологий	15,07	Багамские острова, Бермудские острова, Ирландия, Нидерланды
Cisco Systems Inc	Крупнейший производитель сетевого оборудования	10,00	Ирландия, Кипр
Johnson Johnson	Крупнейший производитель косметического и санитарно-гигиенических товаров; медицинского оборудования	9,67	Люксембург, Сингапур, Гонконг
The Coca-Cola company	Производитель и поставщик концентратов, сиропов и безалкогольных напитков	8,58	Каймановы острова
Ikea	Производитель мебели и товаров для дома и интерьера	4,51	Британские Виргинские острова
General Electric	Производитель техники, пластмасс и герметиков	3,15	Багамские острова, Бермудские острова
Facebook	Крупнейшая социальная сеть в мире	1,5	Ирландия

*- составлено авторами по материалам TexTerra [1].

Лидеры стран G20 обратились к ОЭСР для решения этих вопросов путем создания плана глобального противодействия минимизации налогообложения и выведением прибыли. План действий, разработанный ОЭСР в 2013 г., призывает к внесению кардинальных изменений в существующие механизмы и формированию новых подходов, основанных на консенсусе, включая принятие положений о борьбе с нарушениями. «Фундаментальные изменения необходимы для эффективного предотвращения двойного уклонения от налогообложения, а также случаев полного отсутствия уплаты налоговых сборов или низкого налогообложения, связанных с практикой искусственного изолирования налогооблагаемого дохода от деятельности, порождающий этот доход» [3, с. 15].

Рассмотрим ключевые группы и мероприятия этого плана, выделив в нем глобальные, международные действия по решению проблем минимизации налогообложения и выведению прибыли (Табл. 2).

Таблица 2

Ключевые направления деятельности правительств по противодействию минимизации налогообложения и выведению прибыли *

Направления деятельности	Характеристика
I. Создание международной согласованности в сфере налогообложения корпоративных доходов	
1) Решение проблем в сфере налогообложения цифровой экономики	Определение основных трудностей, вызываемых цифровой экономикой в части применения действующих международных налоговых правил, и разработка детальных вариантов их преодоления с помощью целостного подхода и с учетом как прямого, так и косвенного налогообложения, в т.ч. характеристика доходов, полученных от внедрения новых бизнес моделей, применение соответствующих правил страны происхождения, а также путей обеспечения эффективного взимания НДС/налога на товары и услуги в отношении межгосударственной торговли цифровыми товарами и услугами.
2) Нейтрализация последствий действия гибридных механизмов	Разработка положения модельного договора по налогообложению и рекомендации по структуре внутригосударственных правил для нейтрализации последствий использования гибридных инструментов (напр., двойного необложения налогом, двойного вычета, долгосрочной отсрочки). В т.ч.: внесение изменений в «Модельную конвенцию по налогообложению ОЭСР» в целях недопущения использования гибридных инструментов и субъектов (в т.ч. предприятий двойного резидентства) в целях незаконного получения льгот в рамках договоров. Обеспечение взаимодействию между возможными изменениями национального законодательства и положениями Модельной конвенции.
3) Усиление правил деятельности контролируемой иностранной корпорации	Разработка рекомендаций по структуре правил для контролируемой иностранной корпорации.
4) Ограничение уровня	Разработка рекомендаций с учетом передовых практик формирования правил по

минимизации налогообложения путем вычета выплат по процентам и другим финансовым платежам	предотвращению минимизации налогообложения с помощью использования затрат на выплату процентов и др. финансовых платежей.
II. Восстановление в полной мере последствий и преимуществ международных стандартов	
5) Более эффективное противодействие неблагоприятной налоговой практике с учетом прозрачности и содержательности	Переориентация работы по неблагоприятной налоговой практике на обеспечение большей прозрачности, включая обязательные для выполнения обмена нормативами по льготным режимам и требований по ведению основной деятельности в рамках любого льготного режима, обеспечивая целостный подход к этой проблеме.
6) Предотвращение злоупотребления договорами	Разработка положения типового договора и рекомендаций относительно структуры внутригосударственных правил по предотвращению предоставления льгот по договорам при ненадлежащих обстоятельствах. Определение принципов налоговой политики. Уточнение термина «постоянное представительство» с целью недопущения злоупотреблений.
7) Предотвращение искусственного уклонения от статуса «постоянного представительства»	Разработка изменений в определение «постоянного представительства» с целью предотвращения искусственного уклонения от его статуса в отношении налогообложения (в т. ч., с использованием «комиссионных соглашений», адресных налоговых льгот для отдельных видов деятельности, распределения прибыли). Уточнение вопросов трансфертного ценообразования и обеспечение исполнения принципа «на расстоянии вытянутой руки».
III. Обеспечение прозрачности при упрочении достоверности и прогнозируемости	
8-10) Приведение в соответствие результатов по трансфертному ценообразованию и увеличению капитализации	8) Нематериальные активы: разработка правила по предупреждению минимизации налогообложения и выведению прибыли, осуществляемого посредством перемещения нематериальных активов среди членов группы; 9) Риски и капитал: разработка правила по предупреждению минимизации налогообложения и выведению прибыли посредством переноса рисков или размещения избыточного капитала между членами группы. 10) Другие операции с высокой долей риска: разработка правила по предупреждению минимизации налогообложения и выведению прибыли посредством участия в операциях между третьими сторонами, которые не возникали бы вообще, или же возникали бы очень редко.
11) Создание методик сбора и анализа данных по минимизации налогообложения и выведению прибыли и мер по решению данных вопросов	Разработка рекомендации по анализу масштаба распространения и экономических последствий минимизации налогообложения и выведению прибыли с учетом обеспечения прозрачность в отношении некоторых вопросов налогового планирования/операций
12) Обязать налогоплательщиков осведомлять о применении агрессивного налогового планирования в своих соглашениях	Разработка рекомендаций по структуре правил обязательного раскрытия информации об агрессивных или нарушающих нормативы операциях, соглашениях или структурах с учетом административных расходов для налоговых администраций и субъектов хозяйственной деятельности, а также опыта внедрения таких правил рядом стран.
13) Пересмотр документации о трансфертном ценообразовании	Разработка правил по документации о трансфертном ценообразовании для того, чтобы повысить прозрачность для налоговых администраций с учетом издержек соблюдения норм и правил для бизнеса. Правила должны включать требование о предоставлении ТНК всем соответствующим государствам необходимой информации, касающейся глобального распределения своих доходов, экономической деятельности и выплаты налогов по каждой стране в общей форме.
IV. От согласованной политики к принципам налогообложения: необходимость оперативного принятия мер	
14) Создание более эффективных механизмов	Разработка решений для устранения препятствий, которые мешают странам урегулировать споры по договорам в рамках взаимосогласительных процедур, включая отсутствие в большинстве договоров положений об арбитраже и возможного

урегулирования споров	отказа в доступе к этим процедурам и арбитражу в некоторых случаях.
15) Разработка многостороннего инструмента	Анализ вопросов налогового законодательства и международного публичного права в связи с разработкой многостороннего инструмента, который позволит различным юрисдикциям, при желании, воплощать меры, разработанные в ходе работы по предупреждению минимизации налогообложения и выведению прибыли, и вносить изменения в двухсторонние договоры. По результатам анализа заинтересованные стороны разработают многосторонний инструмент, обеспечивающий инновационный подход к международным налоговым вопросам, который будет отражать быстро меняющийся характер глобальной экономики и необходимость быстрой адаптации к такому развитию событий.

*- таблица составлена авторами [3, с. 17-30].

Лидеры Большой двадцатки признают, что бездействие в области глобального налогообложения может привести к потере некоторыми государствами поступлений от корпоративного налога, возникновению разноречивых международных стандартов и замене действующей нормативной базы, основанной на консенсусе, что может привести к *мировому налоговому хаосу*, который ознаменуется массовым возрождением двойного налогообложения [3, с. 13].

Важно, что Россия, наряду с другими странами, включилась в процессы глобального противодействия минимизации налогообложения, присоединившись в 2011 г. к «Конвенции о взаимопомощи в области налогообложения». Эксперты ОЭСР отмечают высокую эффективность работы ФНС РФ и называют ее одной из самых прогрессивных структур в использовании новых технологий.

Список литературы

1. Какие оффшоры выбирают известные бренды? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.offshory.ru/informatsiya/ (дата обращения 30.09.2014);
2. ОЭСР (2013), Addressing Base Erosion and Profit Shifting (Russian version), OECD Publishing (Рассмотрение проблемы снижения налоговой базы и переноса прибыли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1787/9789264201264-ru (дата обращения 25.09.2014);
3. ОЭСР (2014), Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (Russian version), OECD Publishing (Проект плана действий по борьбе с минимизацией налогообложения и выведением прибыли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1787/9789264207837-ru (дата обращения 25.09.2014).

СВОБОДНЫЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КИТАЯ И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Ерёмина Т.В.

Югорский государственный университет, г.Ханты-Мансийск

Свободная экономическая зона- это часть территории государства, на которой устанавливается режим хозяйственной деятельности более льготный, чем на остальных территории данного государства.

Льготы, которые предоставляются государствам, делится на четыре группы:

1) внешнеторговые льготы, представляют собой упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций и снижение или полную отмену экспортно-импортных пошлин;

2) финансовые льготы, установление низких цен на коммунальные услуги, низкая арендная плата, получение государственных кредитов;

3) фискальные льготы предусматривают стимулирование получение иностранного финансирования за счет снижения или вовсе отмены налогов на прибыль, доход, имущество;

4) административные льготы – упрощенный порядок регистрации фирм, режим въезда и выезда граждан, оказание услуг, связанных с регистрации фирм.[5]

Цели создания свободных экономических зон:

1. Привлечение иностранных инвестиций;
2. Развитие иностранного туризма на территории данной зоны.

Условия необходимые образования свободной экономической зоны:

1. Благоприятные географические условия, то есть близость к государственной границе, к основным международным транспортным магистралям;

2. Наличие на территории зоны современной инфраструктуры (электроснабжение, водоснабжение, телекоммуникации ит.п.).

3. Наличие благоприятной социальной инфраструктуры (жилья, соответствующего необходимым стандартам, детских садов, школ, больниц и т.п.).

4. Наличие относительно дешевой, но квалифицированной рабочей силы.

5. Достаточно высокий уровень обеспечения финансовыми услугами, связь с международными финансовыми рынками.

6. Ясность в законодательстве, широкие полномочия местной власти в сфере управления СЭЗ.

7. Общая политическая стабильность.[5]

Виды свободных экономических зон:

1. Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные склады и таможенные зоны на отдельных предприятиях. Они базируются на отмене или снижении таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону и реэкспортируемыми из нее. Организация таких зон нацелена на удешевление перевалки и хранения грузов для предпринимателей.

2. Экспортные промышленные зоны. Они основываются не только на применении льготного торгового и таможенного режима, но и на льготном финансовом и налоговом режиме, в т.ч. для иностранного капитала; ориентированы преимущественно на производства экспортной и импортозамещающей продукции.

3. Комплексные экономические зоны, которые сочетают в себе черты как свободных торговых зон, так и экспортных промышленных зон. Один из примеров такой зоны – зона Манаус в Бразилии. С момента образования в 1967 году здесь постепенно складывается хозяйственный комплекс, который характеризуется быстрыми темпами экономического развития. При этом только 3-5% произведенной здесь продукции направляется на экспорт, остальное потребляется внутри страны.

4. Банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций (так называемые оффшорные центры и налоговые гавани).[5]

Технологическая отрасль Китая предоставила опору для дальнейшего развития и стала примером для многих стран. Примером может стать создание светодиодного освещения, электрогенерирующих устройств, создание пилотируемой космонавтики и зондирования Луны. Зайдя, в магазин техники, можно увидеть, что большинство товаров либо произведено в Китае, либо один из этапов производства проходил в Китае. Это свидетельствует о том, что Китай зарекомендовал себе на мировом рынке, доказав, что когда-то слаборазвитая страна может выйти на мировые рынки, но и конкурировать с другими странами-производителями. Но для этого становления необходимо было провести ряд реформ в политики, экономике и других сферах.[2]

Для Китая стало необходимым открыть свои границы для торговли. Необходимо было провести ряд реформ в законодательстве в сфере торговли. А именно отказ от государственного субсидирования экспорта, снижение налога на импорт с 35,9% до 17%, отмены импортных квот, внесение изменения в лицензионный список. Необходимо было расширить границы внешней торговли, для того чтобы поднять народное хозяйство, соответственно привлечь инвесторов для реализации новых проектов. В плане импорта был сделан уклон на ввоз высокотехнологичного оборудования, машин. Разрешение иностранным предприятиям вносить свой в клад в развитие Китая, позволило повысить качество выпускаемой продукции. Так же не маловажно заметить, что Китай, благодаря своей политики смог ускорить процесс интеграции своей экономики в мировое хозяйство. Установление демократических цен позволяет Китаю привлекать все новых инвесторов, соответственно расширять свое влияние на мировом рынке. Одной из перспектив развития Китая, станет привлечение инвестиций способствующие развитию не только сферы торговли, но и транспорта, недвижимости и сферы услуг. Так как население страны с каждым годом растет и становится актуальным нехватка площадей для строительства жилья. Как и во многих странах присутствует не равномерное расселение населения, т.е. там где есть работа там больше всего населения. Так же заметно однобокое развитие экономики, так сфера торговли преобладает над остальными, т.е происходит дефицит работников занятых в других сферах экономики. [1]

Одной из перспектив развития для Китая будет создание ракеты или создание шатла для полета людей на другие планеты. Создание подобного технического чуда поможет Китаю быть в не конкуренции в сфере полетов в космос. Да, это за гранью фантастики, но для Китая это осуществимо. Данное техническое новшество поможет привлечь еще больше инвесторов для развития других проектов. Создание подобного поможет и другим странам, точнее станет толчком для развития новых технических новшеств не только в сфере полетов в космос, но разработки новых проектов в производстве, так чтобы производство стало без отходным и не загрязняло окружающую среду. Китай, как и многие страны пытается создать киборга, можно только представить, что будет

если удастся создать машину похожую на человека, это решит множество проблем да же в сфере создания конечностей для людей, которые пострадали в авариях или родились с изъянами. Даже может быть, что на другую планету полетит уже не человек, а киборг. Так или иначе, Китай будет лидером в создание, каких- либо технических новшеств. [3]

Одно из изданий провело плачевные перспективы развития Китая и указало на ряд проблем необходимых для их устранения. «Китаю нужно срочно проводить реформы - повышать внутренний спрос, социальную защиту населения и проводить реформу рынка труда, считают в МВФ. Главная цель реформ - найти новый драйвер роста помимо иностранных инвестиций. Если у китайских властей не получится, то мир ждет новый экономический кризис.[4]

В МВФ выделили несколько основных проблем китайской экономики:

1. Снижение доходности. Укрепление номинального курса юаня привело к снижению конкурентоспособности китайских компаний. Кроме того, выросли и издержки компаний, например, на персонал, сырье и энергоресурсы.

2. В среднем зарплаты росли на 15% за последние несколько лет.

3. Недавний рост зарплат был связан с увеличением минимальной зарплаты - так государство пыталось защитить права рабочих.

4. Ставка на демографию. Примерно половина недавнего роста ВВП Китая пришлась на увеличение капитала, то есть компании вкладывались не в повышение производительности труда, а в расширение мощностей. Эта стратегия работает только в ситуации избытка рабочей силы.

5. После 2015 года численность рабочей силы в Китае начнет сокращаться. Компаниям придется резко повышать зарплаты.

6. Сейчас избыточную рабочую силу в фонде оценили в 150 млн человек, а к 2020 году она уменьшится до 30 млн. Между 2020 и 2025 годом избыток рабочей силы в Китае и главное конкурентное преимущество страны исчезнет.

7. Слишком много инвестиций. Инвестиции в китайской экономике играют слишком большую роль - они почти доходят до 50% ВВП. В итоге, появляются избыточные производственные мощности, которые попадают в ситуацию недозагрузки. Степень загрузки производственных мощностей упала с 80% до кризиса до 60% сейчас.

8. Это, в итоге, может привести к дефляции, росту количества банкротств компаний и финансовым потерям. За этим последует резкое сокращение инвестиций, падение ВВП и снижение занятости.» [4]

Список литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения; Учебное пособие.- М.:Юристь,2004.
2. Белоус Т.Я. «Экономическое развитие Китая и прямые иностранные инвестиции». В: «Внешнеэкономический бюллетень»,2005.
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года/ под ред.акад. А.А.Дынкина/ИМЭМО РАН.-М.:Магистр,2007.
4. Новости- Режим доступа:newinspire.ru/novosti-ekonomiki/srednesrochnie-perspektivi-ekonomicheskogo-razvitiya-kitaya-1598
5. Информационный бизнес портал - Режим доступа: www.market-pages.ru/mirec/26.htm

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Строева Г.В.

РЭУ им. Г.В.Плеханова, г.Москва

Перед Казахстаном стоит серьезная цель – войти в число тридцати наиболее развитых государств мира к 2050 году. За последнее 50 лет лишь немногим государствам удалось сделать гигантский скачок в развитии и войти в число тридцати наиболее развитых стран мира. Наиболее яркий пример таких стран - «азиатские тигры», т. е. Южная Корея и Сингапур, а также некоторые восточноевропейские страны - такие как Чехия и Словения [3].

С одной стороны, страны, совершившие столь существенный рывок, приняли ряд необходимых и правильных мер: их опыт должен быть детально изучен, адаптирован и применен в Казахстане. С другой стороны, важно понимать, что путь к успеху каждого отдельно взятого государства уникален и зависит от

характерных для той или иной страны относительных преимуществ и ограничений, особенностей национального характера и менталитета населения, а также региональных и глобальных исторических тенденций.

В целях успешной трансформации экономики, необходимо четко представлять тенденции развития мировой экономки и потенциальные будущие вызовы.

Опубликован целый ряд общемировых долгосрочных прогнозов на предстоящие 25-50 лет. Вихчисле – Goldman Sachs, Centre d'Etudes Perspectives et d'Informations Internationales, Economist Intelligence Unit, HSBC, Price Waterhouse Coopers. Большинство прогнозов дальнейшего экономического развития определяют лишь потенциал экономик стран мира. Однако есть циклические факторы, которые могут сильно повлиять на перспективы роста.

В развитых странах в условиях демографических и экологических ограничений рост экономики будет опираться на рост производительности труда под влиянием научно-технического прогресса. Усиление глобализации будет способствовать опережающему росту в развивающихся странах, на фоне расширения доступа к достижениям мирового технологического развития.

Большинство экспертов отмечают выдающиеся перспективы для таких стран, как Китай, Индия, Малайзия, Мексика, Колумбия и Турция. Эти страны все еще находятся на ранней стадии развития и по-прежнему имеют фантастические перспективы роста. Но есть и другие страны, которые могут добиться значительного прогресса. Такие страны, как Филиппины, Перу и Нигерия имеют все предпосылки для обеспечения быстрых темпов развития экономики [3].

Рейтинг ведущих экономик значительно изменится к 2050 году. Например, Филиппины, по прогнозам HSBC, поднимутся на 27 позиций [3]. Небольшие с точки зрения населения, стареющие экономики Европы, скорее всего, потеряют свои позиции.

Основными тенденциями мирового развития станут:

- восстановление сбалансированности экономик и поддержание относительно высоких темпов технологического прогресса и роста производительности труда;

- увеличение продолжительности жизни в пенсионном возрасте в соответствии с прогнозами ожидаемой продолжительности жизни для сохранения достигнутого уровня производительной активности населения;

- снижение объемов бюджетного дефицита США и стран Западной Европы до уровня, обеспечивающего возможность рыночного обслуживания государственного долга, сбалансированного по внешним и внутренним источникам уровня сбережений;

- уменьшение дисбалансов международной торговли и платежей, более быстрая динамика потребления в странах с высоким уровнем сбережения, сокращение уровня избыточных трудовых ресурсов в развивающихся странах;

- распространение современных технологий и стандартов потребления в развивающихся странах и превращение группы ведущих развивающихся стран в лидеры мирового экономического роста;

- развитие глобальных коммуникаций и экспансия относительно молодых рынков в Азии, Африке и Латинской Америке;

- трансформация мировой валютно-кредитной системы и приведение ее в соответствие изменяющимся соотношениям уровней и динамики экономического развития отдельных стран и регионов, появление новых мировых резервных валют [5].

В среднесрочном периоде произойдут постепенные структурные реформы. Динамика развивающихся стран будет опережать динамику развитых, однако этот разрыв будет сокращаться. К 2020-2030 годам глобальный экономический рост замедлится, что будет связано с:

- сокращением численности трудоспособного населения в ведущих развитых странах и замедлением темпов роста трудовых ресурсов в развивающихся государствах;

- постепенным снижением роста производительности в быстрорастущих азиатских странах по мере сокращения разрыва со странами - лидерами;

- замедлением темпов роста производительности труда вследствие снижения темпов накопления основного капитала, ограничения финансирования фронта фундаментальных исследований и опытно-конструкторских разработок;

- усилением экологических ограничений, связанных с ростом затрат на обеспечение сохранения приемлемой среды обитания и экологических стандартов производства и потребления не только в развитых, но и в развивающихся странах [5].

Замедление темпов роста будет происходить на фоне трансформации сложившихся тенденций глобализации, смещения акцента с либерализации финансовых рынков к более свободному обмену технологиями и человеческим капиталом, переориентации ранее доминировавших в мировой экономике направлений движения

капитала и других факторов производства, формирования и укрепления новых региональных центров глобальных интеграционных процессов.

Развитие транснациональных компаний, имеющих производственную базу в развивающихся странах, в ближайшее десятилетие станет одной из ведущих стратегий встраивания этих стран в мировую экономику и будет способствовать увеличению экспорта капитала из них в развитые и другие развивающиеся страны. В то же время развитые страны будут оставаться нетто-донорами прямых иностранных инвестиций. Более низкие трудовые и энергетические издержки во многих развивающихся регионах будут способствовать перемещению из развитого мира трудоемких и энергоемких производств, а также выходу этих стран на траекторию потенциального роста [6].

В течение следующих десятилетий, улучшения в области здравоохранения, образования и уровня жизни населения будет продолжать влиять на рост населения. По прогнозам ООН и ОЭСР, мировое население составит около 9 миллиардов человек в 2050 году и около 9,2 млрд. в 2075 году [4]. В долгосрочной перспективе повышается роль демографического барьера роста. Проблема изменения возрастного состава населения в пользу более пожилых возрастов и соответственно роста коэффициента демографической нагрузки будет актуальна для большинства стран.

Другим ограничением экономического роста развитых стран в среднесрочной перспективе будет являться необходимость консолидации (снижения) бюджетных расходов для преодоления долгового кризиса и сокращения бюджетного дефицита в развитых экономиках. Ограничение бюджетных расходов будет проходить на фоне сохранения определенных стимулов предпринимательской и промышленной активности для сохранения потенциала экономического роста [5].

Одной из основных проблем экономического развития станет ограниченность ресурсов. Рост доходов на душу населения увеличивает потребление ресурсов - люди используют больше энергии, пищи, материальных ресурсов. До сих пор, повышение потребления в значительной степени компенсировалось технологическими усовершенствованиями.

Другой острой проблемой является изменение климата. Текущие решения проблемы изменения климата по большей части являются символическими, оппортунистическими и неспособны решить многие проблемы в полной мере [1].

Существует необходимость смены парадигмы в мировой экономике, особенно в эффективности производства и в сфере энергосбережения. Изменение климата и ограниченность ресурсов будут катализатором инноваций и будущих конфликтов.

В рамках выделенных долгосрочных мировых тенденций, Республике Казахстан необходимо уделить внимание следующим пяти стратегическим приоритетным областям:

Стратегический приоритет 1: Поэтапное изменение производительности в каждой из отраслей экономики. Необходим радикальный переход от «стремления достичь абсолютной занятости и поддержки преемственности в экономике» к «сосредоточению на достижении производительности мирового уровня в каждой отрасли».

Стратегический приоритет 2: Повышение конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса. Необходим радикальный переход от «государства - основного участника экономического роста через непосредственное владение активами» к «высокоманевренным предприятиям малого и среднего бизнеса, обладающим конкурентоспособностью на международном рынке».

Стратегический приоритет 3: Привлечение передовых компаний для осуществления целевых прямых иностранных инвестиций. Необходим радикальный переход от «прямых иностранных инвестиций, направленных на рост капиталоемких добывающих отраслей» к «активному привлечению передовых компаний к инвестициям в стратегически важные проекты».

Стратегический приоритет 4: Повышение эффективности государственного управления с целью формирования организации, предоставляющей услуги мирового уровня.

Стратегический приоритет 5: Необходим радикальный переход к «инфраструктуре мирового уровня, реализованной наиболее эффективным образом с точки зрения использования капитала».

Стратегический приоритет 6: Извлечение максимального потенциала из нефтегазовой отрасли за счет сосредоточения последующей волны инвестиций на переработке сырья.

Стратегический приоритет 7: Модернизация отрасли сельского хозяйства и обеспечение высокой производительности, развитие пищевой промышленности.

Стратегический приоритет 8: Развитие сектора услуг мирового уровня через ускоренное наращивание потенциала сектора с помощью более качественного образования.

Каждый из этих стратегических приоритетов заслуживает особого внимания, при этом повышение производительности труда является макроэкономической основой на пути совершенствования специализации экономики Республики Казахстан.

Список литературы

1. Carnegie policy outlook, «Мирв 2050 году»,2010
2. Citi Investment, Исследования и прогнозы
3. HSBCГлобальная экономика, «Мир в 2050 – из топ 30 в топ 100», глобальная экономика январь 2012
4. OECD, «Долгосрочные перспективы экономического развития»
5. PWCЭкономика, Мир в 2050 – БРИКС и выше: перспективы, проблемы и возможности, январь 2013
6. World Investment Report 2013, Global value chains: investment and trade for development

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

КАК МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА СТРАХОВАНИИ?

Царик М.А., Соберова М.Д.

Новгородский Государственный Университет им. Ярослава Мудрого, Институт Экономики и Управления, г.Великий Новгород

Не тайна, что каждый год буквально любой россиянин расходует некоторое количество тысяч рублей на покупку всевозможных вариантов страховых предложений. Тема страхования – одна из самых известных и дорогостоящих в интернете. Это и не трудно догадаться. Лишь только обязательную страховку для автомашин делает огромное количество россиян каждый год. Мы страхуем автомобили, жилплощади, дачные участки, приобретаем страховки при выезде за границу.

Мы каждый год тратим свои средства, иногда даже не задумываясь, что на страховке возможно неплохо заработать. При этом совсем не обязательно владеть особыми познаниями в сфере страхования. Именно этим и занимается некоторая часть россиян, для которых страховой полис стал достаточно хорошим заработком.

Специалисты выделяют: от 5% до 20% россиян, которые пытаются любым способом обмануть страховщиков. Исходя из анализа Всероссийского союза страховщиков (ВСС), Россия признаётся мировым лидером по объёмам страховых выплат мошенникам - им выплачивается более 10% от общей суммы страховых премий, т.е. более 15 млрд. рублей каждый год.

Есть множество способов обмануть страховщика. Например, такими являются потопы, поджоги, автоподставы, кражи, аферы со страхованием от несчастного случая. Рассмотрим эти случаи.

Потоп – это один из известных способов «заработать на страховании». Таким примером служит одно из обращений в страховую фирму за выплатой страховки утонувшего дома. Клиент потребовал страховое возмещение за застрахованное жильё и находившееся в нём имущество. Эксперты оценили место происшествия, но ничего не удалось доказать. Потому что хозяин дома уже успел всё убрать после наводнения. Тем самым страховщикам пришлось оплатить весь ущерб, принесённый клиенту.

Особенно распространённый случай обмана страховых компаний – это поджоги. Обычно пожару подвергаются застрахованные дачи или гаражи. Всё чаще оценка имущества проводится по фотографии, что даёт клиенту большую возможность завысить цену утраченным вещам.

Но многие мошенники действуют как раньше, не применяя новых методов обмана, и тем самым неплохо зарабатывают на этом. Такой способ заработка называется - автоподстава. Раньше аферисты-организаторы заставляли платить автовладельцев, а теперь расплачиваются страховые организации. Соответственно сейчас мошенники зарабатывают на автострахании.

На сегодняшний момент автоподставы стали очень известны. Поэтому застрахованному лицу даже не обязательно самому организовывать это действие и подкупать свидетелей. Просто можно обратиться в любую газету или журнал, где будет выставлено объявление о проведении независимой оценки потерь от ДТП. И таких случаев с получением максимальной выгоды от страхового случая, подкупивших россиян, очень много.

Список действий жаждущих наживы не ограничивается автомобильными схемами и мошенничеством с завышенной стоимостью. Случаи попытки обмана в сфере страховании от несчастного случая то и дело происходят в России. К примеру, оформление полиса «задним числом».

Тем не менее, России есть чему учиться: предприниматель из Бразилии сообщил, что на него напали и топором отрубили часть правой руки. Оформив инвалидность, он обратился в компанию, где был застрахован от потери трудоспособности. Но страховщики провели расследование и выяснили, что руки его лишила жена, чтобы с помощью страховки на сумму более $400 тыс. выйти из долгов. Житель Канады ГиллесБечард ради страховой премии повредил себе глаз. Но вместо покрытия «страхового случая» мошенник заработал несколько лет тюрьмы.

Махинациями занимаются как частные лица, так и различные юридические организации. Самый распространенный вид обмана – инсценировка пожара. У страховщиков требуют возместить ущерб и зачастую преувеличивают его масштабы.

Инсценировка кражи – еще один вариант. Предприниматель из Приволжья заключил со страховой компанией договор некоторую сумму о страховании оргтехники. Спустя месяц бизнесмен заявил в УВД о краже товара из склада и в страховую компанию для компенсации. В ходе предпринятого расследования прояснилось, что украденный товар вовсе не существовал, а документы о его приобретении оказались фальшивыми.

Причина увлечения подобными махинациями в несколько странных представлениях клиентов о страховой услуге. Многие ошибочно считают страхование возможностью нажиться. Все дело в убеждении, что страховые компании сами обманывают клиентов. Так что это некая месть не только за чрезмерные тарифы. Комитет по противодействию страховому мошенничеству Всероссийского союза страховщиков при поддержке Страховой Группы «Межрегионгарант» провел опрос о проблеме страхового мошенничества. (Рис.1) Большая часть жителей России (44%) не считают обман страховой компании преступлением, еще 15% респондентов затруднились ответить и всего 41% россиян считают мошенничество в данной сфере недопустимым. Тем не менее, аферы с полисами подпадают под действие 159-й статьи УКРФ "Мошенничество", но решения редко принимаются в пользу страховщиков, и аферисты отделываются условным сроком. Между тем во многих странах такого рода мошенничество предусмотрено специальными законами или статьями в Уголовном кодексе.

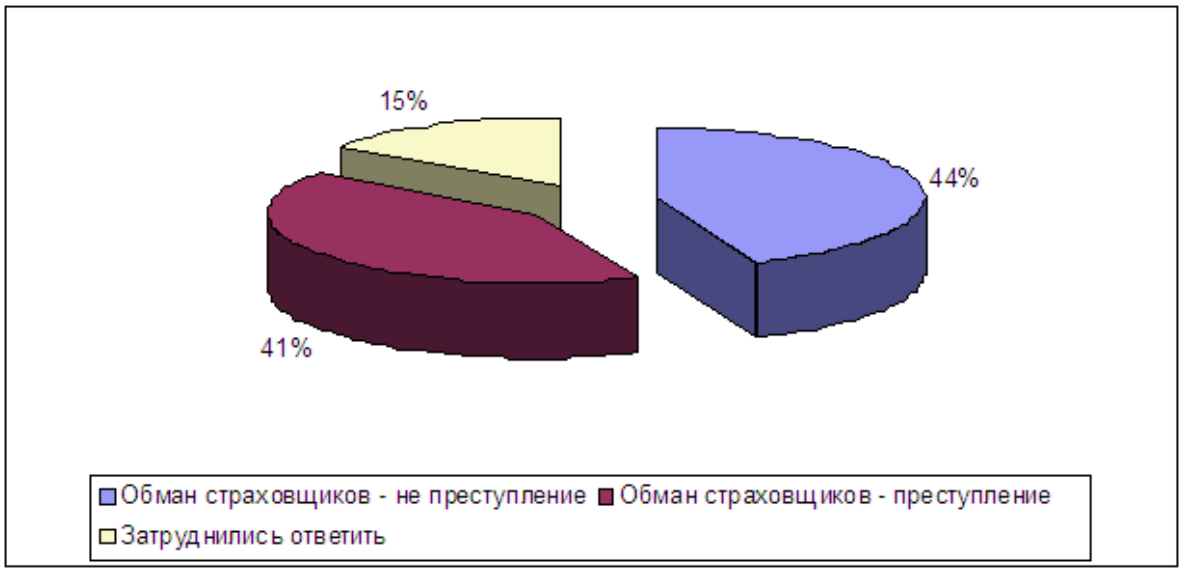


Рис.1. Диаграмма результатов мониторинга Комитета по противодействию страховому мошенничеству ВСС

Масштаб проблемы таков, что фальсификация в страховании стала одним из факторов, способным определить ценовую политику страхового рынка. Издержки в свою очередь перекладываются на плечи клиента.

Список литературы

1. Allinsurance.ru Страхование в России [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.allinsurance.ru/
2. FinanceSite.RU Финансы, рынки, бухгалтерия, управление, ценные бумаги, бизнес [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://financesite.ru/

3. Адвокат-78рус: Юридическая помощь [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://адвокат-78рус.рф

РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Эльдиев М.Д., Фролова Е.Н.

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, г.Великий Новгород

Надежность коммерческих банков является предметом особого беспокойства для акционеров, вкладчиков и органов контроля, поскольку проблемы банкротства в банковской сфере оказывают большие неблагоприятные воздействия на экономику, нежели банкротства предприятий.[2] Потеря вкладов затрагивает сбережения вкладчиков и оборотный капитал многих коммерческих структур. Это определяет необходимость постоянного совершенствования рейтинговых систем оценки надежности банков в РФ.

В российском банковском законодательстве используется термин «финансовая надежность кредитной организации», под ним понимается комплексная характеристика текущего финансово – экономического состояния банка и его перспектив на обозримое будущее, полученная, как правило, на базе более или менее глубокого дистанционного анализа его официальной и публикуемой отчетности. Факторами оценки надежности банка: динамика и структура финансового баланса, уровни рентабельности, ликвидности, капитализации и т.д.[3] На надежность также влияют внутренние и внешние факторы банка. К внешним факторам относятся те, которые определяют состояние финансового рынка, национальной и мировой экономики. К внутренним относятся факторы, обусловленные профессиональным уровнем персонала. Надёжность банка определяется не только тем, какому риску подвергается банк, но и насколько банк способен им управлять. К основным средствам (методикам) управления рисками можно отнести использование принципа взвешенных рисков; осуществление систематического анализа финансового состояния клиентов банка, его платёжеспособности и кредитоспособности.

Самыми надежными банками представляются финансовые институты с непосредственным государственным участием в финансировании или, по крайней мере, так или иначе связанные с государственным капиталом.

Для определения надежности банка заинтересованному пользователю существует ряд способов. Одним из которых являются открытые источники информации на официальном сайте банка, другой способ – финансовая отчетность кредитной организации.

Также можно определить надежность банка с помощью различных рейтингов, составленных рейтинговыми агентствами. Наиболее известным рейтингом является рейтинг надежности банков журнала Forbes, составляемый на основе размера активов, прибыли, капитала и депозитов частных лиц, а также учитывающий оценки, выставляемые каждому банку международными агентствами Fitch, Moody’s и Standard&Poor’s. [4]

В современном понимании рейтинг – это комплексная оценка состояния анализируемого субъекта, которая дает возможность отнести его к некоторому классу или категории.[5] Рейтинговый подход предполагает разработку системы значений показателей. Эта система включает несколько уровней (групп, категорий) финансового состояния банков. Конечным результатом её является отнесение анализируемого банка к той или иной группе.

В мировой практике существует три основных метода построения рейтинга: номерной, балльный и индексный. Номерная система рейтинга заключается в построении сочетаний значений показателей финансового состояния банка и присвоении каждому из них определённого места в рейтинге. В рамках более сложных методик используют балльную систему, которая позволяет осуществить оценку финансового состояния банка в баллах, присвоенных ему по каждому оценочному показателю. При использовании индексного метода производится расчёт индекса каждого из оценочных показателей финансового состояния банка.[4]

Использование рейтинговых систем оценки надежности банков позволяет: интегрально оценить состояние коммерческого банка, сравнить финансовое положение коммерческого банка, оценить динамику изменений за истекший период, дать обобщенную характеристику состояния коммерческого банка.[5] По оценкам американскиих агентств Moody’s и Standard&Poor’s (S&P), а также американо-британского агентства FitchRatings, они контролируют около 95% глобального рынка рейтинговых оценок: на S&P приходится 40%, на

Moody's – 39 и на Fitch – 16%. Рейтинги финансовой устойчивости (присваиваются агентствами «Moody's» и «Fitch IBCA») отражают позицию агентства в отношении устойчивости и надежности финансовых посредников, исключая определенные внешние кредитные риски и факторы внешней поддержки. Рейтинг поддержки, присваиваемый агентством «Fitch IBCA», представляет собой оценку финансовой возможности субъекта, который готов оказать финансовую поддержку конкретному субъекту финансового сектора. Рейтинг корпоративного управления связан с динамикой эффективности принимаемых менеджментом финансового учреждения решений в сфере корпоративного управления. Индивидуальный рейтинг является индикатором возможности самого финансового посредника «поглотить» ряд возникших в процессе его деятельности финансовых и банковских рисков.

Как показывает текущее состояние надежности коммерческих банков России, необходима «очистка» тех банков, которые не могут обеспечить выплаты клиентам при банкротстве. Так, например, Центробанк РФ 9 августа 2013 года отозвал лицензии у столичного «Восточно-европейского банка реконструкции и развития» и одинцовского Одинбанка. Лицензии у банков отозвали за нарушение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность.[2]

Так же в сентябре 2013 года состоялись отзывы лицензий у банков «Пушкино» и «Мастер-Банк». Как подсчитали в аналитическом управлении Национального рейтингового агентства, в октябре у кредитных организаций, которые не входят в топ-10 по активам, отток вкладов физических лиц составил в среднем 25 – 46 процентов. Россияне активно начали забирать средства из мелких банков и открывать вклады в крупных банках: «Сбербанк», ВТБ 24, «Газпромбанк», «Альфа-банк», «Банк Москвы» и «Промсвязьбанк». За последние пять лет Центробанк лишил лицензий 117 кредитных организаций, в 2013 году таких было пока 23. Одними из крупнейших стали крахи банков «Пушкино» и «Мастер-Банк». Обе компании потерпели банкротство за недостоверную отчетность, представленную регулятору, и за нарушение законодательства о борьбе с отмыванием преступных доходов.[2]

Клиенты «Пушкино» получили от Агентства по страхованию вкладов (АСВ) свыше 20 миллиардов рублей, а «Мастер-Банка» – 30 миллиардов, это стало неким рекордом в истории АСВ. Чтобы избежать таких ситуаций как с Мастер-банком и не потерять денежные средства, вкладчикам необходимо просматривать всю выложенную на сайте выбранного им банка информацию.

Наиболее известной в мире рейтинговой системой оценки на местах является система CAMELS. Методика CAMELS является эффективным инструментом банковского надзора и предназначена для выявления и раннего предупреждения проблем в деятельности кредитной организации. Аббревиатура КЭМЕЛС (CAMELS) представляет собой сочетание начальных букв всех анализируемых компонентов.[5] Главное достоинство методики CAMELS – это комплексный характер оценки деятельности кредитной организации, основанный на мотивированном суждении специалистов банковского надзора. Имеет методика CAMELS и существенные недостатки: не формализовано, представляется некорректным способом получения итогового показателя надежности банка, предполагающим простое суммирование балльных оценок компонент надежности. В последние годы в развитие системы CAMELS появилась новая система мониторинга финансовой надежности кредитных организаций – Firms. Цель этой системы – выявлять финансовые проблемы банков, возникающие между инспекционными проверками на основе текущей отчетности. Кроме того, в последние годы появилась методика мониторинга банковских холдингов. В основу данной методики заложена система BOPEC, использующая материалы инспекций на местах. Широко известны и такие зарубежные системы рейтинговой оценки надежности кредитных организаций, как система RATE, используемая Банком Англии, система PATROL, применяемая Банком Италии и французская система ORAP.

В России используются свои рейтинговые оценки банков – Методика Кромонова для оценки надёжности-ликвидности банка, и Лимит риска по операциям в рублях и валюте по системе Сбербанка. [5]

Риск, связанный с потерей репутации надежного банка, возникает по причине операционных просчетов, неспособности банка соответствовать требованиям законов и других правоохранительных актов. Вместе с тем, к кредитным организациям предъявляются жесткие надзорные требования в соответствии с международными стандартами. По мнению ряда авторов, необходимо определить тот оптимальный набор действий, которым должен руководствоваться конкретный банк для успешного развития.[6] При этом, главным является разработка такой модели банка, которая в большей степени отвечала бы сложившимся условиям на российском рынке. В основе рейтинговых оценок лежит обобщенная характеристика по конкретному признаку, который позволяет ранжировать банки в четкой последовательности.

В настоящее время существует ряд проблем: определение рейтинга банка; границ, за пределами которых у банка возникают или могут возникнуть проблемы; профессиональные кадры.

Решение этих проблем заключается в совершенствование рейтинговых систем оценки надежности, законодательства. Для этого определяются факторы для нормальной организации функционирования банка: состав и количество участников; профессионализм кадров; структура и качество банковского управления; оптимальные границы функционирования в области распределения активов и пассивов, прибыльности и ликвидности, доходов и расходов, рисков; клиентская база; местоположение банка; технические возможности.

Список литературы

1. Мелким российским банкам предсказали исход клиентов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.km.ru/economics/2013/11/25/tsentrobank-rf/725956-melkim-rossiiskim-bankam-predskazali-iskhod-klientov – 29.09.2014
2. Методика составления рейтинга надежности коммерческих банков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://деньги-деньги.рф/kredit-banki-dengi/metodika-sostavleniya-reytinga-nadejnosti-16340.html – 30.09.2014
3. Надежность банка: как обезопасить свой капитал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.realtypress.ru/article/article_1170.html – 30.09.2014
4. Рейтинговая оценка деятельности коммерческого банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=492022 – 30.09.2014
5. Рейтинговые системы оценки надежности кредитных организаций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://do.gendocs.ru/docs/index-75408.html – 01.09.2014
6. Совершенствование системы методического обеспечения рейтинговых оценок деятельности коммерческих банков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dslib.net/finansy/sovershenstvovanie-sistemy-metodicheskogo-obespechenija-rejtingovyh-ocenok.html – 01.09.2014

СЕКЦИЯ №8.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Файдушенко В.А, Рогож Ю.В., Захаров В.А., Недоступенко А.Д, Просянник Е.И.

Тихоокеанский Государственный Университет, г.Хабаровск

В современных условиях развития экономики главной задачей управления является не только повышение эффективности производства, но и возможности формирования устойчивого положения коммерческих организаций, способствующего их развитию и воспроизводству, которое в свою очередь может осуществляться в рамках решения инновационных программ, предложенных руководством страны. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется за счёт самофинансирования, а при отсутствии финансовых ресурсов, за счёт заёмных средств. Поэтому необходимо знать уровень финансовой устойчивости предприятия, прежде чем определять её соответствие инновационному типу.

Реализация инновационных программ требует наличия собственного капитала. В том случае если собственного капитала недостаточно используют привлеченные средства сторонних организаций или кредиты банков, что снижает уровень финансовой устойчивости и приводит к усилению финансовой зависимости организации от внешних источников финансирования. Поэтому зачастую предприятия не имеют возможностей для обеспечения экономического развития за счет внедрения инноваций. А это в свою очередь, сказывается на качестве произведенной продукции предприятий и ее низкой конкурентоспособности. Поэтому обеспечение эффективности реализации инвестиционных программ в инновационные активы на предприятиях должно осуществляться за счет использования механизмов государственного частного партнерства, суть которого заключается в распределении рисков между государством и предприятием. В настоящее время в Российской Федерации реализуется инновационный сценарий развития экономики, это определено Распоряжением Правительства РФ от 8.12.2011 года № 2227-р «Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года». Согласно данному нормативному документу ключевыми показателями обеспечения инновационного развития являются: рост предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации к 2020 году до 40-50%; экспорт российских товаров в общем мировом объеме экспорта до 2%; валовая добавленная

стоимость инновационного сектора в ВВП до 17-18%; рост удельного веса инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25-35%; рост внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5-3% ВВП и др.

Ориентир экономики РФ на инновационный путь развития также закреплен в Указе Президента РФ от 7.05.2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором определены следующие задачи: - обеспечение устойчивости экономического роста; увеличение реальных доходов граждан РФ; достижение технологического лидерства российской экономики.

В целях стимулирования инновационной деятельности предприятий на сегодняшний день ужу сформулированы механизмы государственной поддержки инновационных предприятий. Рассмотрим основополагающие нормативно-правовые документы, регламентирующие инвестиционную и инновационную деятельность в Табл.1.

Таблица 1

Нормативно-правовая база инвестиционной и инновационной деятельности в РФ

Федеральные	1. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. В этом законе четко выделяются академический, отраслевой и вузовский сектора науки и определяются области их деятельности, особенности функционирования и финансирования.
	2. Федеральный закон от 19 июля 2007 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности»
	3. Указ президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7.05.12 3596
	4. Указы Президента Российской Федерации «Концепция национальной безопасности Российской Федерации» от 17 декабря 1997 г., «О государственных научных центрах Российской Федерации» от 22 июня 1993 г., «О неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала Российской Федерации» от 27 апреля 1992 г.,
	5. Гражданский кодекс Российской Федерации (введен в действие 1 марта 1996 г.), постановление Правительства РФ «О первоочередных мерах по обеспечению деятельности государственных научных центров Российской Федерации» от 25 декабря 1993 г.
	6. С целью правового обеспечения финансово-экономической составляющей инновационного механизма принят комплекс документов: Указ Президента РФ «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17 сентября 1994 г. постановления Правительства РФ «О Федеральном фонде производственных инноваций» от 26 августа 1995 г. постановления Правительства РФ «О фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» от 3 февраля 1994 г. постановления Правительства РФ «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» от 22 октября 1997 г.
	7. С целью реализации повышение эффективности инновационной деятельности Президентом РФ утверждены 30 марта 2002 года «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».
	8. Федеральный закон от 9.07.1999 №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях»
Местные	1. Закон Хабаровского края « О государственной поддержке инновационной деятельности в Хабаровском крае» от 30.10.13г. №317
	2. Распоряжение правительства Хабаровского края от 4. 02. 2013 г. №36-рп
	3. Программа развития инновационно-территориального кластера авиастроения и судостроения в Хабаровском крае
	4. Государственная целевая программа Хабаровского края « Инновационное развитие и модернизация экономики Хабаровского края» Постановление Правительства Хабаровского края от 26.06.12 г.

Государство осуществляет регулирование инновационной деятельности прямыми и косвенными методами. К прямым методам государственного регулирования относятся: финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджета, правовое регулирование, формирование инновационной инфраструктуры.

Косвенные методы регулирования инновационной деятельности за рубежом направлены, с одной стороны - на стимулирование инновационных процессов, а с другой - на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития. Они основаны на том, что государство прямо не ограничивает самостоятельности предприятий в принятии хозяйственных решений. Оценка зарубежного опыта инновационного развития экономики показывает, что налоговое регулирование инновационной деятельности используется практически во всех странах.

Налоговое регулирование осуществляется через: предоставление налоговых льгот, которое реализуется путем льготного налогообложения прибыли, сокращения налогооблагаемой базы, уменьшения налоговых ставок, вычетов из налоговых платежей; льготное налогообложение прибыли осуществляется отнесением различного рода инновационных затрат на издержки производства.

Налоговые инструменты, стимулирующие инвестиции в сферу НИОКР со стороны частного бизнеса, непосредственно связаны с налогом на прибыль и делятся на две категории; налоговые льготы. В этом случае фирмам, инвестирующим средства на проведение научных исследований и разработок, разрешается вычесть эти расходы из налогооблагаемого дохода или прибыли, затрачиваемой на НИОКР; налоговый кредит - предоставление отсрочки налоговых платежей с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Основной характеристикой инновационного развития экономики является – инновационная активность отдельных субъектов хозяйствования.

Анализ инновационной активности субъектов Дальневосточного Федерального Округа приведем в Табл.2.

Таблица 2

Уровень инновационной активности субъектов ДВФО

Субъект	Темп роста показателей			
	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010
ДВФО	94.00	98,94	102,15	109,47
Приморский край	171,43	156,67	84,04	145,57
Хабаровский край	108,91	10,91	100,00	139,64
Амурская область	86,67	95,38	95,16	120,34
Еврейская автономная область	95,83	134,78	169,35	47,62
Республика Саха (Якутия)	82,46	97,87	160,87	109,46

В течение анализируемого периода (2006-2011) наблюдался рост инновационной деятельности в Хабаровском крае.

Рост инновационной деятельности Хабаровского края заключается в следующем:

1. Выгодное ЭГП (Хабаровск является исторически развитым регионом: машиностроение, развитие промышленности, торговые и экономические экспансии и другие)
2. Размещение на территории края передовых производственных предприятий
3. Наличие инфраструктуры по сборке и ремонту воздушных и морских судов
4. Высокий кадровый и научный потенциал

Среди субъектов ДВФО, Хабаровский край является лидером по количеству используемых передовых используемых технологий. Это свидетельствует о готовности к инновационному развитию.

Таим образом, использование механизма государственной поддержки позволит предприятиям привлекать государственные финансовые ресурсы, тем самым не увеличивая финансовую зависимость от внешнего финансирования, соответственно без риска снижения финансовой устойчивости.

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно

примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

По видам собственности источники финансирования делятся на:

- государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
- инвестиционные, в т.ч. финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, физических лиц и т.д.

Характеристику форм государственного финансирования инновационной деятельности представим в Табл.3

Таблица 3

Характеристики различных источников финансирования инновационных проектов

Источники	Ограничения и требования	Преимущества	Недостатки
Государственное финансирование (субвенции, гранты, льготные кредиты)	Социальная значимость; компания должна соответствовать определенным стандартам; финансирование может использоваться только для определенных видов деятельности.	Осуществление в случае, когда невозможно получить финансирование из коммерческих источников обычно требует выплаты меньшего объема средств в более продолжительный срок.	Ограничения на использование (целевое назначение); трудность в получении; обычно небольшой объем финансирования.
Коммерческий кредит	Наличие ликвидного имущества; хорошая кредитная история компании; серьезные требования к прогнозному плану развития проекта.	Гибкость заимствования и обслуживания займа; отсутствие оперативного контроля над использованием средств.	Риск неплатежеспособности; высокие процентные ставки; требования к ликвидному залогу.
Целевые инвестиции, стратегическое партнерство	Устойчивая позиция на рынке; квалифицированный и опытный менеджмент.	Использование опыта инвестора по данному виду деятельности.	Контроль над процессом принятия решений со стороны инвестора; трудности выхода для инвестора.
Венчурные инвестиции	Компания должна демонстрировать: • потенциальный рост; • уникальность идеи; • высокую квалификацию менеджеров.	Осуществление в случае, когда нет никакого залога или гарантии; использование опыта венчурного инвестора (всестороннее).	Процесс получения финансирования достаточно долог и сложен; инвестор вправе контролировать текущий менеджмент и осуществлять кадровые перестановки; трудности выхода для инвестора.

Существует два фонда финансирования инновационной деятельности:

Фонд посевного инвестирования

Общество с ограниченной ответственностью «Фонд посевных инвестиций РВК» (ФПИ РВК, Фонд) создано 22 октября 2009 г. в рамках реализации Основных положений стратегии ОАО «РВК».

Участниками Фонда являются ОАО «РВК» (99%) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (1%).

В качестве одной из возможностей привлечения донорского финансирования инновационной деятельности можно выделить бюджетные ассигнования. Правительством предусмотрено выделение средств федерального бюджета на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов при условии размещения этих средств на конкурсных началах. При этом в зависимости от направления инновационного проекта формы и размеры бюджетных инвестиций имеют существенные различия.

Право на участие в конкурсе имеют коммерческие высокоэффективные инновационные проекты, связанные в первую очередь с развитием экономики, по которым инноватор вкладывает не менее 20% собственных средств и срок окупаемости которых не превышает двух лет.

Проекты на конкурс предоставляются в Министерство экономики РФ и должны содержать: бизнес-план и заключения государственной экологической экспертизы, государственной вневедомственной или независимой экспертизы.

1. Фонд Бортника

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

Фонд Бортника — государственная некоммерческая организация, образованная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 года № 65, один из трех государственных научных фондов.

Правительством Российской Федерации установлено, что в Фонд направляются 1,5 процента средств федерального бюджета на науку .

Еще одной альтернативой для финансирования инновационного проекта является грант. Грант (grant) — средства, безвозмездно передаваемые спонсором организации или частному лицу для осуществления конкретного инновационного проекта.

В целях создания благоприятных условий и стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность в октябре 3013г был принят Закон Хабаровского края № 317 "О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ", от 30.10.3013г. Закон определяет основные цели, задачи и принципы государственной поддержки инновационной деятельности в крае, полномочия органов государственной власти края в области краевой государственной поддержки, формы краевой государственной поддержки.

Субъектами инновационной деятельности являются хозяйствующие субъекты, разрабатывающие и (или) реализующие инновационные проекты и (или) кластерные проекты.

Основные задачи краевой государственной поддержки: формирование и развитие спроса на инновации; создание условий для развития системы непрерывного образования; повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов; увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом региональном продукте и т.д.

Развитие начатых исследований будет продолжено нами в рамках дальнейшей работы. При этом предполагается углублённое изучение зависимости возможностей стабилизации финансовой устойчивости инновационно-активных предприятий от уровня государственной поддержки и информационной обеспеченности финансового менеджмента компаний. (Продолжение следует)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ. АРХИВНОЕ ХРАНЕНИЕ

Басараба А.Ю., Самойленко Т.В.

ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Аннотация. Хранение является одной из основных операций, осуществляемых над информацией, и главным способом обеспечения ее доступности в течение определенного промежутка времени. Основное содержание процесса хранения и накопления информации состоит в создании, записи, пополнении и поддержании информационных массивов и баз данных в активном состоянии.

Ключевые слова: документирование, информация, электронные документы, хранение.

Abstract. Storage is one of the main transactions carried out over the information, and the main way of ensuring its accessibility within a certain period of time. The main content of the process of storage and accumulation of information is to create, record, completing and maintaining information files and databases in the active state.

Key words: documentation, information, electronic documents, storage.

Деятельность любой организации непременно сопровождается сбором, обработкой, накоплением и хранением информации, при этом информация фиксируется в документах. В соответствии с ГОСТ Р 51141-98 «документ, документированная информация – это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать» [1] .

Необходимость фиксировать информацию появилась еще в древности, и, естественно, менялись способы фиксирования информации и носители. Способы фиксирования и передачи информации постоянно видоизменялись во времени – от письменности до книгопечатания, от литографии до аудиозаписи, фотокопирования, кинозаписи, микрофильмирования, топографии, лазерной и компьютерной техники. Запись информации на различных носителях в соответствии с установленными правилами называется документированием, это процесс создания и оформления документов [4].

Федеральным законом РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27 июля 2006 г. №149 – ФЗ установлено, что информационные ресурсы являются объектами отношений физических и юридических лиц, а также государства, защищаются законом наряду с другими ресурсами. Закон определяет правовой режим создания, хранения и использования информационных ресурсов, а именно: порядок документирования информации и правовой защиты, право собственности на отдельные документы и категории информации по уровню доступа к ней [3].

ФЗ РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» определяет, что документирование информации является обязательным условием включения информации в информационные ресурсы. Документирование осуществляется в порядке, устанавливаемом органами государственной власти, ответственными за организацию и стандартизацию делопроизводства[3].

Возможность сохранять информацию во времени позволяет различать документы – носители оперативной информации и документы – носители ретроспективной информации. Эффективность хранения документов в значительной степени предопределяется тем, насколько продумана номенклатура дел предприятия. Номенклатура дел – это систематизированный перечень наименований дел, заводимых в организации, с указанием сроков их хранения [5].

В свою очередь, делом называется совокупность документов или документ, относящийся к одному вопросу или участку деятельности, помещенных в отдельную папку. Такое определение содержится в ГОСТ Р 51141– 98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» [1].

Номенклатура дел составляется для обеспечения оптимального распределения документов и формирования дел, и, в итоге – для обеспечения эффективного поиска документов в процессе повседневной работы с ними [6].

Архив размещается в специально построенном или приспособленном для хранения архивных документов здании или отдельных помещениях здания, удаленных от опасных в пожарном отношении объектов и промышленных объектов, загрязняющих воздух.

Архивные документы в архивохранилище располагаются в порядке, обеспечивающем их учет и хранение, а также быстрый поиск. Порядок расположения документов в архивохранилище определяется планом их размещения. Все помещения архива, а также стеллажи, сейфы, шкафы и полки нумеруются. Каждое первичное средство хранения архивных документов снабжается ярлыком, на котором указываются название и номер архивного фонда, а также номер описи дел, документов, номера единиц хранения, находящихся в коробке. Обеспечение сохранности архивных документов – одно из главных направлений работы архивистов [7].

Процедуры по обеспечению сохранности электронных документов можно разделить на три вида:

–обеспечение физической сохранности файлов с электронными документами;

–обеспечение условий для считывания информации в долговременной перспективе;

–обеспечение условий для воспроизведения электронных документов в так называемом «человекочитаемом» виде.

Для того чтобы компьютерные файлы не были утрачены, необходимо их хранить в двух или более экземплярах, размещенных на отдельных электронных носителях.

При выборе режимов хранения электронных носителей следует учитывать множество факторов и соотносить интенсивность использования носителей, затраты на поддержание режимов хранения (которые могут оказаться весьма существенными) с затратами на регулярное копирование документов на «свежие» носители [4].

В архив должны приниматься и храниться «информационные объекты» (файлы), включающие, главным образом, содержательную и контекстную информацию. Прием на хранение информационных ресурсов в комплекте с исполняемыми программами со временем может вызвать правовые и технологические проблемы их использования. Прием компьютерных программ необходим в исключительных случаях, когда без этого невозможно воспроизведение принимаемых на хранение электронных документов [5].

В краткосрочной перспективе (5–10 лет) сохранность документов обеспечивается созданием резервного и рабочего экземпляров электронных документов на отдельных носителях. В долговременной перспективе (более 10 лет) необходимо проведение миграции документов в так называемые программно независимые форматы,

причем таким образом, чтобы в дальнейшем полученное поколение документов можно было признать подлинниками [6].

Оперативность доступа к архивным электронным документам может обеспечиваться тем, что они будут приниматься, храниться и своевременно переводиться в форматы текущей информационной системы организации – пользовательские форматы. Процедура миграции в пользовательские форматы также должна быть ориентирована на возможное признание полученных документов подлинниками. Эта мера необходима в связи с тем, что заранее трудно определить, какие из форматов могут стать основой для создания миграционных страховых копий последующих поколений.

При обеспечении сохранности электронных документов большое внимание следует также уделять вопросам информационной безопасности: обеспечению их аутентичности, защите от вредоносных компьютерных программ (вирусов) и от несанкционированного доступа [7].

Список литературы

1. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» (утв. постановлением Госстандарта РФ от 27 февраля 1998 г. N 28)
2. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 6.30-2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов» (принят и введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 3 марта 2003 г. N 65-ст)
3. Федеральным законом РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27 июля 2006 г. №149 - ФЗ
4. Басаков М.И. Справочник секретаря по делопроизводству Издательство «Март», 2006 г.
5. Кудряев В.А. Организация работы с документами: Учебник / М.: ИНФРА-М, 1998 г. - 575 с.
6. Кузнецова Т.В. Делопроизводство: (Документационное обеспечение управления). – М., 2007 г.
7. Рогожин М.Ю. Документационное обеспечение управления: Учебно-практическое пособие. – М., 2006 г.
8. Сергиенко Е. Г., Атанасова А. С. в сборнике: информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона 2013. С. 144–146

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАДРОВОЙ РАБОТЕ

Бабинцева Е.И., Серкина Я.И.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Кадровые инновации (нововведения в кадровом менеджменте или инновационный кадровый менеджмент) рассматриваются в настоящее время как подсистема общей системы управленческих инноваций в организации.

В большинстве своем инновации в управлении рассматриваются как управленческие нововведения, которые можно определить как любые организованные решения, системы, процедуры или методы управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации.

Актуальной проблемой для современных предприятий является поиск высококвалифицированных работников. Грамотный и качественный персонал способен многократно повысить эффективность работы любой компаний. Система отбора персонала должна быть основана на постоянном совершенствовании методов работы с кадрами и использовании инновационных достижений зарубежной и отечественной науки, а также положительного производственного опыта.

Обстоятельный подход к процессу отбора кадров гарантирует качество трудовых ресурсов, во многом определяющее эффективность и возможность дальнейшего использования. Еще совсем недавно основным показателем инновационного развития организации считались количество технических нововведений, изобретений и степень их использования. При этом инновации в управленческой деятельности не рассматривались, хотя внедрению достижений научно-технического прогресса и их распространению способствуют именно управленческие инновации.

Процесс создания инновационных подходов в области кадрового менеджмента не менее важен для социального и экономического прогресса, чем технологические инновации. Как показывает опыт, управленческие нововведения положительно влияют на способ и эффективность функционирования компаний.

Инновационная деятельность имеет прагматичный характер, поскольку это коммерциализированное новшество. Оно реализуется в подлинно инновацию только тогда, когда воздействует на персонал компании и

инновационный опыт управления работой с кадрами становится доступным и другим людям, повышая тем самым эффективность деятельности всего предприятия.

Восприимчивость кадровых служб к новому, к достижениям научно-технического прогресса во многом зависит от социально - психологического климата организации, который в большинстве случаев должен способствовать инициативному поиску новаторских решений.

От степени готовности к переменам руководства всего предприятия и кадровой службы в частности во многом зависит степень быстроты перехода от традиционной к инновационной стратегии менеджмента. Именно такая стратегия наиболее точно отвечает современным требованиям научно-технического прогресса.

В этом случае также происходят существенные перемены в функциях руководителя кадровой службы, которые будут включать такое направление, как консультирование по вопросам развития в компании новых подходов к кадровой политике, направленной на успешное будущее.

Приоритетные задачи руководителя кадровой службы заключаются в следующем: эффективное планирование штатного расписания, обучение и профессиональное развитие персонала, отбор работников и их адаптация на рабочем месте, организация эффективных системы и принципов оплаты труда, консультирование руководителей подразделений по вопросам инновационного управления кадрами.

Инновационная политика в сфере управления персоналом создает благоприятные условия труда, а также обеспечивает возможность карьерного роста и необходимую степень конкурентоспособности всего предприятия.

Инновационный менеджмент в управлении персоналом основывается на следующих принципах:

- тесная взаимосвязь стратегии развития организации с планированием персонала.
- сопоставление издержек на инновационную работу с кадрами и экономических показатели производства;
- формирование необходимого количества компетенций, профессиональных навыков сотрудников для эффективной инновационной деятельности.
- побуждение и мотивация персонала к разработке и внедрению инноваций.

В сфере отбора и найма персонала также появились инновации, в виде новых методов управления. Они включают в себя такие новые категории, как методы гумманизации, эмоционально-эстетического фона, а также классические методы профессионально отбора (собеседование, конкурс, интервью).

В управленческой сфере особое значение имеет психологический климат и взаимоотношения между людьми. Результат производственной деятельности во многом предопределен решением вопросов, связанных с методами воздействия на личностно-психологические компетенции работника с целью формированием «инновационного» работника, а также улучшения результативности деятельности всей компании.

В сфере управления персоналом приоритетным направлением является способность руководителя создать условия для реализации потенциальных возможностей любого работника, проявления активного интереса к своей работе, побуждения решать поставленные перед ним задачи оптимальным способом. Успех организации в большой степени зависит от умения менеджера взаимодействовать со своими коллегами, от его профессиональных и личностных качеств, а также от способности эффективно руководить подчиненными.

Любой руководитель должен иметь хотя бы элементарные представления об основах психологии, о психологии труда и управления, для того чтобы своевременно решать проблемы управления своей организацией, а также для рационального подбора, расстановки и использованию кадров. Он должен воспользоваться всем комплексом полученных знаний, для успешной работы с людьми, для создания благоприятной обстановки в коллективе, для достижения более эффективной и продуктивной деятельности своей организации.

Инновационный характер деятельности современных компаний изменяет требования к работнику, повышая значимость творческого отношения к работе и высоких профессиональных качеств.

Инновационные преобразования в управлении персоналом в первую очередь направлены на реализацию политики мотивации, ориентированную на расширение эффективного взаимодействия персонала с руководством для достижения общих целей. Это стимулирует работников к развитию своего потенциала, активному, продуктивному и творческому труду.

Предметно-объектные характеристики кадрового менеджмента представляют собой базис научных, методических и образовательных инноваций, обеспечивающих возрастание конкурентоспособности, как конкретного HR-менеджера, так и организации любой формы собственности.

В настоящее время по нашему мнению в качестве объекта управления персоналом в первую очередь следует рассматривать индивидуальные и корпоративные компетенции (сотрудника и организации), а также внешние и внутренние детерминанты этих компетенций. Причем внутренними детерминантами мы можем назвать личностные факторы, предопределяющие возможности и готовность сотрудника к выполнению профессиональных функций.

Внешние же детерминанты представляют собой условия деятельности, в которых находятся сотрудники и которые также вносят свой вклад в составляющие профессионального успеха.

Для того, чтобы эффективно внедрять современные инновации в кадровом менеджменте необходимо выделить две его основные составляющие: тактическую и стратегическую.

Тактическая составляющая – представляет собой технологии управления неспецифическими психолого-педагогическими (ответственность, стрессоустойчивость, коммуникабельность, гуманность, креативность, лояльность и пр.) и интенциональными компетенциями (мотивы, потребности, ожидания, убеждения, ценности, смыслы, мировоззрение и др.). Кроме того к тактической составляющей можно отнести и управление специфическими профессиональными (управленческие, юридические, экономические знания, умения и навыки) компетенциями сотрудников организации.

Стратегическая составляющая – понимается как ориентированные на развитие кадрового потенциала, организации системы менеджмента, обеспечивающей корпоративную интеграцию и функционально-структурную гибкость кадровых ресурсов, профессиональную идентичность и высокое качество деятельности сотрудников.

Понятия «кадровое нововведение» и «управленческое нововведение» тесно связаны. Под последним понимают любое организованное решение, систему, процедуру или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации. При этом необходимо учитывать, что новизна соотносится с практикой управления именно в данной организации. Поскольку под технологией понимают комплекс взаимосвязанных мер и приемов, направленных на производство или эксплуатацию продукта (товара или услуги), под инновационной технологией следует понимать комплекс методов, направленных на поддержание этапов внедрения и реализации конкретного нововведения (инновации).

Повышение эффективности управления персоналом посредством инновационных технологий представляет собой сложный процесс, требующий учета многих факторов. Эффективность работы всей компании непосредственно зависит от целенаправленности инновационной деятельности служб управления персоналом.

Список литературы

1. *Ефремов В.С.* О национальных и международных проблемах подготовки высококвалифицированных кадров [Текст] //Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. - № 2.
2. *Колерова В.* Сырые материалы [Текст] / Яменский Бизнес. - 2010. - № 9.
3. *Портер М.* Международная конкуренция [Текст]/Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Белова С.А.

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина, г.Ульяновск

Инновации являются основным источником роста и прибыльности сельскохозяйственных предприятий.

Изучение особенностей инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также опыта инноваций в экономике в целом позволяет выделить следующие основные проблемы экономической адаптации сельскохозяйственных предприятий к инновационному развитию:

1. Отсутствия в системе управления производством функции управления инновациями.

2.Отсутствие организаций занимающихся внедрением инноваций.

3. Высокий риск инновационной деятельности, связанный с неустойчивостью экономической ситуации в стране и не отработанной инновационной политике в сельском хозяйстве.

4. Применение предприятиями разовых инновационных разработок вместо разработки стратегии долгосрочного инновационного развития.

5. Не желание использовать инновационные стратегии.

6. Отсутствие материального стимулирования инноваций.

7. Недостаточное внимание к инновационному развитию.

Цель управления нововведениями - определение основных направлений научно-технической и производственной деятельности организации в сферах разработки и внедрения новой продукции и технологий,

модернизации и усовершенствовании выпускаемой продукции, дальнейшего развития производства и управления.

Управление нововведениями представляет из себя процесс, который состоит из следующих уровней:

- проведение реинжиниринга, как улучшение, модернизацию тех решений, которые реализовывались ранее. Реинжениринг - это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких показателях организационной эффективности, как затраты, качество, уровень обслуживания, оперативность;

-разработка новаций на предприятии, как существенных изменений в системе управления в целом, либо в какой-то части системы управления;

- внедрение инновации как освоения новшества, появившегося во внешней среде организации.

Инновационное развитие предприятия предполагает построение эффективной системы управления инновационным процессом. Инновационный процесс на предприятии можно разделить на несколько последовательных этапов, на каждом этапе решаются определенные задачи, за решение которых отвечают соответствующие подразделения организации. Для повышения эффективности управления инновационным развитием инновационный процесс целесообразно разделить на следующие последовательные этапы:

1. Этап развития рынка сбыта продукции его основная цель поиск новых каналов сбыта производимой продукции.

2. Этап разработки программы развития инноваций на предприятии на данном этапе происходит разработка стратегий по инновационному развитию предприятия.

3. Этап принятия решения о выборе проекта для реализации. На данном этапе происходит оценка всех возможных рисков при внедрении инновационной разработки.

4. Этап разработки и внедрение новой продукции. Основная цель данного этапа внедрить предполагаемую продукцию или технологию в производств с минимальными затратами..

5. Этап получения результата от внедрения продукции или технологии.

Инновационная деятельность любого предприятия имеет два этапа развития это креативный (генерация инноваций) и организационный (реализации инноваций).

Управление инновационным процессом на креативных этапах необходимо осуществлять в свободном режиме, обеспечивающем свободный доступ к информации, творческий процесс, необходимый для генерирования новых идей. Управление инновационным процессом на организационных этапах рекомендуется осуществлять в напряженном режиме, все процедуры и процессы должны быть отлажены, регламентированы, постоянно контролируемы.

Выявленные особенности этапов инновационного процесса на предприятии позволяют сделать вывод, что для повышения эффективности инновационного процесса необходимо создавать условия для его протекания в двух режимах: свободном – в период творческих разработок и создания концепции, и напряженном, когда концепция дорабатывается и продукт выводится на рынок.

Характер управления инновационным процессом должен строго соответствовать этапу, в противном случае эффективность инновационного процесса на отдельном этапе и в целом многократно снижается, что ведет к замедлению инновационного развития предприятия.

К первому этапу можно отнести следующие задачи это анализ проблем развития предприятия; поиск инновационных решений выявленных проблем; поиск новых знаний, обеспечивающих решение проблем; создание системы инновационных решений. К второму этапу относятся следующие задачи определение исполнителей инноваций, определение новых функций в организационной структуре, разработка концепции и программы инновационной деятельности предприятия, осуществление постоянного контроля реализации инновационных проектов.

К совершенствованию процесса управления инновационным развитием предприятия рекомендуется подходить системно, предлагаемые к реализации мероприятия должны охватывать все этапы инновационного процесса. Улучшение одного из этапов инновационного процесса в отрыве от остальных может привести лишь к незначительным улучшениям конечного результата.

Системный подход к инновациям включает в себя такие элементы, как инновационные стратегии, разработку новых продуктов, творческие подходы к решению проблем, управление идеями, системы управления рациональными предложениями и т.д. использование данных элементов позволит сельскохозяйственным предприятиям перейти на новый уровень инновационного развития.

Анализ особенностей и тенденций развития инноваций в сельскохозяйственных предприятиях дает возможность разработать рекомендации по управлению инновационным развитием, направленные на повышение эффективности инновационной деятельности предприятий и усиление их конкурентоспособности [2].

Управление инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий позволит осуществить:

• организацию и развитие коммерциализации результатов инновационных разработок;

• организацию и управление развития центров поддержки инноваций (ИКЦ, бизнес-инкубаторов, технопарков и т.д.) и их инфраструктуры.

• анализ рынков применения инновационных разработок;

• организационное и методическое обеспечение разработки и внедрения инноваций в производство;

• подготовка мероприятий по вовлечению молодых специалистов в проектную работу, связанную с разработкой новой продукции;

• организацию и проведение семинаров, конференций, круглых столов и других мероприятий по управлению [1].

Для эффективного управления инновациями на предприятиях необходимо решить ряд возникающих проблем, к которым можно отнести:

- сокращение затрат на инновации;
- сокращение численности научно-исследовательских групп, коллективов, отделов, «утечка мозгов» в другие регионы;
- отсутствие взаимосвязи в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур;
- чрезмерная продолжительность инновационных процессов во времени;
- ограничение использования инноваций;
- отсутствие заинтересованности в инновациях;
- отсутствие государственной поддержки в области инноваций;
- прекращение инвестиционной подпитки в развитие инноваций.

Инновации - специфический объект управления, требующий значительных инвестиций, квалифицированного научно-технического персонала, маркетинговых мероприятий. Таким образом, для управления инновациями необходим системный подход, определяющий взаимосвязи и взаимозависимость между подразделениями организации, характеризующий прямые и обратные связи в структуре управления.

Список литературы

1. http://center-yf.ru/data/economy/Innovacionnaya-deyatelnost.php
2. Белова Светлана Александровна. Организационно-экономический механизм развития инновационных процессов в отраслях растениеводства (на примере Ульяновской области): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С.А.Белова.- Москва.- 2011.-189с.

СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ОБРАЗОВАНИЕ В ШВЕЙЦАРИИ

Гаипова Т.Ф., ЕроповаЕ.В.

Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых, г.Владимир

Существующая в Швейцарии система образования по уровню своего развития, зрелости и эффективности является одной из самых лучших в мире. Уровень образования в Швейцарии значительно выше общеевропейского и именно эта страна считается одной из самых престижных стран для получения образования. Вместе с тем информации о швейцарской системе образования в отечественной науке мало, поэтому она представляет особый интерес.

Образовательная система Швейцарии складывалась под влиянием педагогической мысли и практики соседних государств. Именно этот факт определил специфические особенности системы образования. В Швейцарии нет единой национальной системы образования. Наличие ряда языков в стране и большого количества двуязычного населения привело к существованию в ряде кантонов параллельных школьных систем и программ.

Швейцарские школы предлагают обучение по любой из систем образования: англо-американской, немецкой, французской, швейцарской, итальянской, что обусловлено близостью страны с четырьмя странами соседями: Францией, Италией, Германией, Австрией. Вместе с тем в некоторых школах Швейцарии действует универсальная международная программа образования International Baccalaureate.

Швейцарское школьное образование состоит из трех уровней: начальная школа (Preparatory School), средняя школа (Secondary School), высшая школа (University и др.)

Начальная школа предполагает 6 лет обучения (с 6 до 12 лет). В учебной программе акцент сделан на иностранные языки и развитие. После окончания швейцарской начальной школы дети могут продолжить обучение в средней школе.

В средней школе существует несколько отделений, работающих по разным национальным программам: англо-американское, французское, немецкое, итальянское и швейцарское отделение. В некоторых школах действует универсальная международная программа образования International Baccalaureate.

Самой насыщенной учебной программой является федеральная программа швейцарской образовательной школы(Matura). В зависимости от направления обучения, она делится на пять типов - от A до E. Тип A - древние языки (латинский и греческий), B - современные языки плюс латынь, C - математика и естественные науки, D - современные иностранные языки, E - экономические науки. План обучения по каждому типу включает 12 обязательных предметов. В числе этих дисциплин три базовых (родной язык, второй государственный язык, математика), семь обязательных предметов (история, география, физика, химия, биология, музыка/рисование, физическое воспитание) и два специальных, профилирующих предмета в зависимости от выбранного типа программы. Таким образом, уже в 13-14 лет ученики определяются если и не с конкретной профессией, то хотя бы со сферой своих будущих интересов

Международная предуниверситетская программа старших классов школы (International Baccalaureate IB)рассчитана на два года, на школьников в возрасте от 16 до 19 лет. Аттестат программы признается более чем в 100 странах.

Англо-американская программа средней школы (IGCSE, A-level и High School Diploma) делится на два цикла. Первый (9-11 годы обучения, 14-16 лет) заканчивается сдачей экзаменов и получением аттестата о среднем образовании (International General Certificate of Secondary Education - IGSCE). Второй цикл (11-13 годы обучения) ведет к получению диплома, позволяющего поступать в университет (Advanced International Certificate of Education - A-level или American High School Diploma).

Немецкая программа средней школы (Abitur) похожа на швейцарскую. Специализацию ученики выбирают в 11-12 лет, типов программ три - гуманитарные науки (языки, литература, искусство); общественные науки; технический цикл (естественные науки, математика, техника).

Французская программа средней школы (Baccalaureate) делится на два цикла. Первый (6-10 классы, 11-16 лет) заканчивается сдачей экзаменов и получением аттестата о среднем образовании (Diplome National du Brevet). Второй цикл (три года, 16-19 лет) ведет к получению французского аттестата (Diplome du Baccalaure at de l' Enseignement du Second Degre), который позволяет поступать в университет Швейцарии, Франции и других стран, где обучение проводится на французском языке.

По итальянская программа средней школы (Maturita) с 11 до 14 лет школьники изучают общие предметы, в 14 лет переходят в старшую среднюю школу (Scuola Secondaria Superiore), выбирают одну из четырех специализаций и готовятся к поступлению в университет Италии или Швейцарии.

Школы в Швейцарии делятся на школы раздельного обучения и школы смешанного обучения. Как правило, эти школы имеют большую территорию, на которой располагаются учебные корпуса и резиденции для проживания, а также открытые спортивные площадки и крытые спорткомплексы. Детям предлагается широкий выбор спортивных секций, кружков и мероприятий - это могут быть дополнительные занятия в научных лабораториях, или занятия шахматами, музыкой, пением, драматическим искусством. Школы в Швейцарии традиционно уделяют большое внимание спорту. В каждой школе есть секции футбола, регби, крикета, тенниса, хоккея на траве, плавания.

В мире найдется немного школ, оснащенных так, как швейцарские. Компьютерные классы, беспроводной интернет, фитнес-центры и конюшни - все это здесь привычные явления. Проживание в них также отличается особым комфортом. Все ученики живут в отдельных комнатах, редко - в комнатах на двоих.

Большинство школ в Швейцарии расположено в горах и похоже на санаторий: 5-разовое питание, персональное внимание и забота о каждом ребенке, много спорта и занимательных уроков-игр. Здесь любят проводить уроки на природе и отправлять учеников в учебные путешествия по другим городам и странам. На уроках физкультуры дети занимаются всеми возможными видами спорта. Немало внимания уделяется и занятиям для души и рук: рисованию, музыке, лепке и т.д.

Государственные школы в Швейцарии открыты для детей иностранцев, длительное время проживающих в стране. Однако возможность проживания школы на территории школы не предоставляются.

Высшее образование в Швейцарии можно получить в колледжах и в высших учебных заведениях. В Швейцарии насчитывается около 120 колледжей, которые имеют узкую специализацию и дают хорошее профессиональное образование в Швейцарии. Здесь учат секретарскому и гостиничному бизнесу, бухгалтерскому учету и прочим премудростям, необходимым в деловой жизни. Полный курс обучения рассчитан на 3-4 года.

В Швейцарии существует 12 государственных высших учебных заведений: в Базеле, Берне, Цюрихе, Санкт-Галлене, Люцерне, в Женеве, Лозанне, Фрибурге, Невшателе, Universita della Svizzera Italiana, и 2 федеральных технологических института в Цюрихе и Лозанне. Наравне с государственными вузами в стране функционируют несколько филиалов частных международных университетов.

Отличительной особенностью Швейцарии является то, что в этой стране находятся лучшие в мире институты туризма и гостиничного бизнеса, а также школы управления в спорте. Швейцарию в принципе можно назвать местом рождения туризма. В стране, которой проживает 7 млн. человек, построено 6 тыс. отелей, которые ежегодно принимают около 35 миллионов туристов. Школы гостиничного бизнеса Швейцарии готовят управленческий персонал. В этих институтах Швейцарии проводится обучение туризму, управлению, маркетингу и финансам в гостиничном бизнесе, управлению курортами и развлекательными комплексами и др.

Обучение в большинстве университетов туризма и гостиничного бизнеса многоступенчатое, и в зависимости от длительности и программы обучения студент может получить швейцарский, американский или британский диплом в области управления гостиничным бизнесом.

В университете студенты учатся четыре-шесть лет в зависимости от факультета. Вступительных экзаменов в университеты, за некоторыми исключениями, не предусмотрено. Учебный год в Швейцарии состоит из двух семестров. Привычных экзаменационных сессий в швейцарских университетах нет. Примерно год спустя после зачисления студент должен сдать свой первый экзамен по основному предмету, а еще через год - второй и главный экзамен. Затем следуют 3 года углубленной подготовки, после чего студенту присуждается степень лиценциата или диплом. Эти степени соответствуют степени магистра. Следующая ступень - докторант - требует еще трех лет обучения.

Таким образом, можно говорить, что Швейцария – это та страна, которая предоставляет качественные образовательные услуги во многих направлениях. Сегодня можно говорить о том, что наличие диплома любого швейцарского университета – это гарантия того, что работодатель получает высококвалифицированный кадр, который обладает широким кругозором и эрудицией. Однако получение образования в Швейцарии достаточно дорого среднестатистическому гражданину РФ. Но именно в этом случае цена соответствует качеству.

Список литературы

1. Данилова Л.Н. современное развитие общего образования в Швейцарии и Германии. Педагогика, № 3, Март 2010, С. 95-102.
2. Качество образования в мире. Коммерсант Daily, № 225, 28 ноября 2012, С. 4.
3. [Электронный ресурс] / URL: http://www.itec.com.ru/128/
4. [Электронный ресурс] / URL: http://www.academconsult.ru/?id=1135

СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Еремченко И.А.

Филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет» в г.Рославле

Понятия «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» имеют различные интерпретации в зависимости от объекта, к которому они применяются. При системном изучении данных понятий выделяют иерархическую структуру, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли, экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами.

Конкурентное преимущество любой системы (предприятия, региона и т.д.) - это какая-либо эксклюзивная ценность, которой оно обладает и которая дает ей превосходство перед конкурентами [2].Ценность - это нечто особенное, то, чем система владеет (содержит в себе), стремится сохранить либо иметь в будущем [2]. Достижение конкурентных преимуществ продукции, выпускаемой предприятием, над продукцией конкурентов напрямую зависит от типа выбранной конкурентной стратегии, которая позволяет их реализовать для достижения поставленных целей.

Конкурентная стратегия предприятия представляет собой планы активности для достижения рыночного успеха и получения конкурентных преимуществ. Выбор конкурентной стратегии на основе анализа исследований, проведенных М. Портером, определяет два главных момента [1]. Первый момент - структура отрасли, в которой действует фирма, и суть конкуренции в разных отраслях различаются, так как вероятность долговременного получения прибыли в разных отраслях неодинакова. Второй главный момент - это позиция, которую фирма занимает в пределах отрасли. Существенное изменение в конкурентной гонке влечет за собой перемены в структуре отрасли или появление новых основ для конкурентного преимущества [1].

Таким образом, конкурентное преимущество — особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкурентной борьбе. Это может быть технологии, позволяющие экономить на затратах, марка товара влияющая на технически прогрессивную продукцию и т.д..

Если указать все инструменты и силы, которые могут повлиять на выбор покупателя, то условно их можно разделить на три группы:

1. Инструменты Компаний. К ним относятся маркетинговые и рекламные инструменты (включая и качество предмета продажи, рекламу, брэнд, сопроводительные услуги фирмы-продавца и т.д.). Эта группа инструментов полностью контролируется и создаётся либо фирмой производителем, либо фирмой-продавцом. От продавца данная группа не зависит и им не контролируется.

2. Инструменты продавцов. Коммуникативная, личностная и профессиональная эффективность (компетентность) продавца. Эта группа инструментов полностью контролируется только продавцом. От производителей и поставщиков эта группа почти не зависит, и ими не контролируются .

3. Набор инструментов под названием «Конкурентные преимущества», который объединяет усилия производителей и продавцов, о которых уже указывалось выше.

Чтобы конкурентное преимущество было долгосрочным и сильным, оно должно соответствовать 4 критериям: полезность, уникальность, защищенность, ценность.

Полезность

Конкурентное преимущество должно приносить пользу деятельности компании, способствовать разработке стратегии, повышающей прибыльность бизнеса.

Уникальность

Конкурентное преимущество должно быть уникальным, не встречаться у конкурентов. Для него не должно быть сопоставимой замены среди товаров на рынке.

Защищенность

Конкурентное преимущество должно быть сложно копируемым и юридически защищенным, чтобы обеспечить долгосрочную стабильность бизнесу. Преимущество, которое нельзя защитить юридически, не является долгосрочным и может быть легко заимствовано конкурентами.

Ценность

Конкурентное преимущество должно обладать высокой ценностью для целевой аудитории компании.[4]

Основой конкурентных преимуществ зачастую также является разная степень доступности ресурсов (каналов распределения, специальных знаний или технологий), способная сообщить фирме преимущества в размере затрат или в качестве продукции или услуг перед конкурентами.

Необходимость постоянного сравнения с прямыми соперниками приводит к тому, что оценка конкурентных преимуществ и недостатков участников рынка может меняться в зависимости от анализируемых групп конкурентов. Уровень конкурентных преимуществ и недостатков участников рынка может также различаться на секторах и сегментах различных типов рынков — на местном, локальном, национальном, международном рынке.

Следует отметить, что эффективное управление развития регионов является основой экономической стабильности. Поэтому очень важно уделять внимание конкурентным преимуществам региональной экономики, которые базируются на комплексе мер, способных притворить в жизнь многие социально – экономические явления.

Источниками конкурентоспособной базы регионов являются имеющиеся ресурсы, на которые они могут полагаться в своей работе. И тут включаются уже другие механизмы рыночных явлений.

В качестве конкурентных преимуществ выступает не только количественные параметры или доля рынка, но и качественные характеристики функций

региона, товаров или услуг, выпускаемых его предприятиями. Конкурентные

преимущества нужно также разделить на фактические, или реализованные и потенциальные, то есть не используемые в настоящее время. В последнем случае необходимо определить условия реализации потенциальных конкурентных преимуществ и разработать бизнес-план вывода потенциального конкурентного преимущества в число фактических. Формы межрегиональной конкуренции, экономическое и социальное развитие региона.

Для примера рассмотрим конкурентные преимущества Смоленской области, которые способны оказать воздействие на улучшение динамики экономического роста и привлечь потенциальных инвесторов:

- выгодное географическое положение на пересечении транспортных магистралей, связывающих Москву и Западную Европу;
- избыток электроэнергии;
- развитый перерабатывающий комплекс;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов при относительно низкой стоимости рабочей силы;
- развитая структура современных средств связи;
- наличие в области большого количества предприятий машино- и приборостроения;
- широкий выбор незадействованных земельных участков, обеспеченных полным набором необходимых инфраструктур (газо- и водоснабжение, электроэнергия, очистные сооружения), а также производственных площадей;
- наличие законодательной базы, обеспечивающей надёжность инвестиций. Однако не стоит забывать, что Смоленская область активно сотрудничает с зарубежными партнерами в торгово-экономической, научно-технической и культурной сферах. На территории региона успешно реализуются крупные инвестиционные проекты.

Имея исключительное геополитическое положение и располагая необходимыми территориальными и сырьевыми ресурсами, а также значительным техническим и интеллектуальным потенциалом, развитой и коммуникационной инфраструктурой. Смоленская область является перспективным и привлекательным регионом для инвестиционных проектов. Поэтому можно с уверенностью говорить о конкурентоспособности данного региона. Но конкурентные преимущества и недостатки участников рынка проявляются при проведении оценки достигнутых ими конкурентных результатов; реализуемые конкурентные преимущества и недостатки — в процессе оценки их конкурентных действий, а потенциальные конкурентные преимущества и недостатки — при проведении оценки их ресурсного потенциала.

Формирование и достижение конкурентного преимущества является приоритетной задачей для любого участника рынка Конкурентное преимущество обеспечивает стабильность, возможность долгосрочного роста, создает барьеры для входа на рынок новых игроков, позволяет задействовать все сильные стороны любой системы.

Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция. - М.: Вильямс, 2010.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. - М.: Эксмо, 2005.
3. http://www.metaprom.ru

4. http://powerbranding.ru/

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Накарякова В.И.

Российский государственный профессионально-педагогический университет, г.Екатеринбург

В последние годы в российском обществе всё более активно разрастается дискуссия вокруг государственно-частного партнёрства (ГЧП). Эта тематика привлекает все большее внимание, как со стороны органов власти, так и со стороны делового сообщества. Повышенный интерес к такому роду разновидности взаимодействия бизнеса и государства как ГЧП не удивителен – во многих странах оно позволяет эффективно решать множество социальных и экономических вопросов путём объединения ресурсов частного и государственного сектора.

Партнёрство бизнеса и власти делает возможным реализацию проектов, которые не могли быть реализованы каждой из сторон в отдельности, что способствует в конечном итоге общему развитию и процветанию. Важно отметить, что в настоящее время развитие ГЧП сдерживается административными барьерами, отсутствием высококвалифицированных кадров, слабо способствует финансированию стратегических социальных программ и инвестиционных проектов с привлечением частных инвестиций.

Изложенными обстоятельствами и обусловлена актуальность выбор рассматриваемой темы, которая в настоящее время характеризуется недостаточной научной разработанностью. Посвящённые данной сфере исследования не имеют системного характера и освещают лишь отдельные формы ГЧП. Отсутствуют работы, рассматривающие ГЧП в мегаполисе.

Исследование показало, что начиная с 90-х гг. XX века в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах было создано более 2700 ГЧП. Говоря о вкладе частного сектора в развитие ГЧП, В. Рощупкин особо подчёркивает, что частный бизнес принесёт, в первую очередь, предпринимательскую инициативу, кадровый потенциал, наработанные за последние годы управленческие технологии и, наконец, собственные финансовые ресурсы. При этом создаваемое ГЧП, обеспеченное ресурсной базой и вовлечённое в сбытовые программы федерального и регионального уровней, станет привлекательным заёмщиком для ведущих отечественных и зарубежных банков. В настоящее время, отметил В. Рощункин, интерес к реализации такого проекта уже подтвердили ряд крупных банков и лесопромышленных структур [4, с.10-15].

Следует отметить, что постепенное укрупнение городов и рождение мегаполисов такой же естественный эволюционный процесс, как развитие промышленности и средств связи, появление транснациональных корпораций (ТНК) и т.д. Мегаполис всегда был центром образовательной, культурной деятельности, источником инноваций.

Можно выделить следующие особенности мегаполисов: сосредоточение транспортной и деловой инфраструктуры, что ставит специфические задачи перед индустрией транспорта, связи, гостеприимства и туризма, перед маркетингом соответствующих услуг; высокая плотность населения; размещение, как местных, так и вышестоящих органов власти, что ведёт мегаполисы к совмещению собственно муниципальных и столичных функций, усиливает «знаковость», символьный характер и значимость имиджевых проблем городского маркетинга; множественность СМИ и насыщенность информационной и образовательной среды мегаполиса, что предоставляет особые возможности маркетинговым коммуникациям, научным разработкам; концентрированная обеспеченность современными городскими удобствами, коммунальными благами, что предоставляет возможности маркетинга жилищно-коммунальных услуг, а также недвижимости; напряжённое состояние экологии большинства мегаполисов [6, с.6].

Маркетинг территорий занимает всё больше места в деятельности сотрудников государственных и региональных министерств, ведомств и обществ содействия хозяйственному развитию. Цель этих организаций состоит, с одной стороны, привлечь инвесторов и создать в мегаполисе дополнительные рабочие места, а с другой —прочнее привязать к данной территории уже имеющиеся предприятия. Их деятельность осуществляется на фоне всё более возрастающей конкуренции территорий. Маркетинг с его ориентацией на потребителя доказал свою эффективность. Методы и инструменты маркетинга могут быть с успехом применены и при коммерциализации потенциала территорий, чтобы их профилировать и сделать конкурентоспособными.

Маркетинг инфраструктуры – степень цивилизованности рыночных отношений на данной территории. На территории должно быть удобно, жить, работать и развиваться, а для этого необходимо развивать

инфраструктуру жилых районов, промышленных зон и в целом рыночную инфраструктуру [3, с.10].Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы различных мер обеспечивающих: формирование и улучшение имиджа территории, её престижа, деловой и социальной конкурентоспособности. Однако, управлять мегаполисом, осуществлять инфраструктурные проекты довольно сложно и государству, и частному бизнесу в одиночку. Поэтому для того, чтобы эффективнее делать бизнес, организовывать производство, торговлю и др., необходимо объединить усилия, как государству, так и частному бизнесу [8].Так, представители каждого сектора имеют разные возможности и ресурсы для участия в решении проблем развития мегаполиса. Но, несмотря на все различия и связанные с ними противоречия, сотрудничество необходимо, поскольку, ни государство, ни бизнес, ни граждане не смогут, действуя по отдельности, преодолеть социальную несправедливость, конфликты, коррупцию и другие негативные явления, снижающие конкурентоспособность мегаполиса и препятствующие достижению высокого качества жизни на её территории [5, с.20].

В связи с этим, использование территориального маркетинга означает превращение территориальных органов власти в особого рода партнёра для предпринимателей, способного не только учитывать индивидуальность своего региона при принятии решений по комплексному социально-экономическому развитию территории, но и осуществлять взаимодействие между органами власти и целевыми рынками: производителями, потребителями, инвесторами, новыми жителями, туристами и др. В этом смысле территориальный маркетинг можно представить как совместную деятельность коммерческих и некоммерческих субъектов в рыночной среде, основанную на принципах современного социально ориентированного маркетинга[8].

Как известно, ГЧП является одной из форм коммерческого сотрудничества публичного (государственного или муниципального) и частного бизнеса в таких сферах, как общественная инфраструктура, дорожное строительство, строительство трубопроводов, аэропорты, объекты здравоохранения и образования, ЖКХ [2, с.51].Повышенное внимание в обществе к этому инструменту связано с его прикладным характером и инновационным подходом к взаимодействию бизнеса и власти [7].

Очевидно, что только ГЧП даст мощный импульс для развития региональной экономики, повышения её конкурентоспособности, развития инноваций, будет способствовать формированию механизмов координации между региональными и федеральными органами государственной власти при реализации приоритетных инвестиционных проектов, повысит эффективность управления инфраструктурой, эффективность реализации социальных программ[1, с.19-27]. Проекты смогут обеспечить реальную пользу и улучшать жизнь людей, в первую очередь относящихся к социально и экономически ущемлённым группам.

Помимо этого, механизм ГЧП позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов по финансированию социальных и инфраструктурных проектов, перенести часть рисков на частный сектор, а также использовать управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества предоставляемых социальных услуг. Так, выбор стратегии и планирование развития мегаполиса могут проходить таким образом, чтобы можно было согласовывать интересы различных групп населения, предпринимателей, органов управления [4, с.45-47].

Таким образом, привлечение частнопредпринимательского сектора к решению социальных и экономических задач может сделать государство более эффективным.

На сегодняшний день можно констатировать высокую заинтересованность представителей власти и бизнеса в реализации совместных проектов ГЧП.В первую очередь, это проявляется в таких сферах, как электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование. Отметим, что ГЧП можно рассматривать в качестве одного из основных инструментов достижения поступательного экономического развития страны

Список литературы

1. Крекотнев С., Иванов О. Государственно-частное партнёрство в реализации национальных проектов и программ //Проблемы теории и практики управления. 2006. №9. –С.19 – 27.
2. Кузнецов К.М. Государственные и рыночные механизмы регулирования инновационного предпринимательства //Государственность и государственная служба в России: пути развития. РАГС – СЗАГС. СПб., 2004. Вып. 4. С. 51
3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий // Рекламодатель: теория и практика. 2002. №.С.10.
4. Савинов Г.Г. Стратегическое маркетинговое планирование //Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах: М., 2004. №5. С. 45 – 47.
5. Chaussade J.-L. L'acces a l'eau pour tons//Defense nationalc.2006.A. 62.No 11.P. 82

6. MantaevaElza, KhodykovaNogan. The Importance of Corporate to Regional Economic Development in Russia:The Case of Kalmykia/The Canada-Russia Corporate Governance Program, 2000 – 2006: history, papers, cases and prospects
7. http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm (12.10.2014).
8. http://dis.ru/library/market/archive/2002/4/223.html(10.09.2014).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Марьясов Р.В., Антамошкина О.И.

Красноярский государственный аграрный университет, г.Красноярск

Успешная деятельность предприятия в рыночной экономике возможна лишь при его ориентации на запросы и требования потребителей и их удовлетворение, то есть тогда, когда управленческой концепции предприятия становится маркетинг.

Маркетинговая подготовка должна обеспечить современного менеджера такими знаниями, используя которые он сможет дать оценку рынка, его потенциальных возможностей и опасностей для конкретного предприятия, проявления сильные и слабые стороны предприятия, вовремя адаптироваться к происходящим изменениям во внешней среде. Кроме того, на основе полученных знаний менеджер должен уметь выдвигать цели, разрабатывать стратегию и тактику для их достижения, обеспечивать и контролировать претворение в жизнь намеченных мероприятий.[2,стр.47]

В западных странах, развитие рынка, в целом, и становление маркетинга, в частности, происходило последовательно. За большой период времени одна концепция сменяла другую. Производственную концепцию, при которой внимание предприятий было сфокусировано на само производство, сменила сбытовая, где уже производство было ориентировано на сбыт. Сбытовую концепцию сменила маркетинговая, при которой производство было ориентировано на потребности потребителей, а маркетинговую концепцию сменила концепция социально-этического маркетинга, при которой предприятия начинают рассматривать общественные проблемы, как свои собственные, которые они вынуждены решать, совмещая это со своей основной коммерческой деятельностью, т.к. потребитель отдаёт свои предпочтения именно таким предприятиям среди прочих равных условиях. Смены концепций в западных странах происходили по мере развития рынка и самого сознания потребителей. Производители ориентируются на новые модели не потому что кто-то так захотел, а потому что старые модели уже не работают, а ориентирование на новые раньше других дают серьёзные конкурентные преимущества.[1, стр.145]

В России же развитие маркетинга иное. Маркетинг достаточно молодое направление экономики в России и одной из самых главных его проблем на данный момент является неправильная интерпретация. Зачастую руководство организаций имеет неверное представление о сути маркетинга и назначает для отделов маркетинга задачи, которые не соответствуют им. В настоящее время, практически в каждой организации имеется отдел маркетинга, но выполняет он в основном функции совершенно другого отдела - отдела сбыта.

Ещё одна проблема развития маркетинга в России - это недооценка роли маркетинга в организации. Зачастую руководство организаций отводят маркетингу второстепенную роль, по причине того, что не рассматривают маркетинг как основной инструмент, благодаря которому организация может добиться успеха на рынке. Для успешного развития организаций руководство должно понимать, что отдел маркетинга должен находиться наравне с такими крупными отделами как финансовый, производственный, коммерческий.

Отдельно стоит выделить проблемы, которые связаны с неправильным проведением маркетинговых исследований. Практически во всех городах России, в том числе и в Красноярске, на рынке услуг представлено слишком малое количество фирм, которые способны провести реальное комплексное маркетинговое исследование, а так же провести рекламную кампанию, которые дадут конкретные результаты.

Руководство организаций зачастую понимают, что маркетинговые мероприятия, проводимые специалистами данной отрасли являются очень затратными в финансовом плане, очень часто руководство предпочитает сэкономить деньги на исследования и выделяют на маркетинговую кампанию лишь часть средств из необходимых для её проведения. В результате чего маркетинговое исследование и рекламные мероприятия проводятся лишь частично, либо некачественно и эффекта от такого маркетинга практически нет, например: узнаваемость компании и объёмы продаж практически не изменились. Очень часто после проведения такого неполного маркетингового мероприятия, из-за недостигнутых ожидаемых результатов у руководства

организации складывается ошибочное мнение, что маркетинговая служба не является необходимым звеном на их предприятии.

Существуют и такие организации, которые предпочитают создавать в своей организационной структуре службу маркетинга, как самостоятельный отдел, что естественно является очень накладно в финансовом плане, особенно для маленьких фирм. Возможно, руководство предприятия и понимает важность всех маркетинговых мероприятий, но затраты на отдел маркетинга очень велики. В данном случае перед руководством стоит проблема в недостаточных знаниях о маркетинговых исследованиях, ведь данные мероприятия проводятся не постоянно, а с определённой периодичностью. Отсюда можно придти к выводу, что службу маркетинга для предприятия целесообразно вынести на аутсорсинг и заключить контракт с фирмой, которая будет проводить маркетинговые мероприятия для организации с определённой периодичностью.

Однако сейчас на российском рынке происходят серьёзные изменения. Если ещё несколько лет назад преобладал в использовании маркетинга общий подход к рынку, то сейчас уже всё больше используется дифференцированный подход. Многие руководители компаний начинают понимать, что нет общих рекомендаций и универсальных стандартов концепций маркетинга. Что они разнятся не только в различных отраслях экономики и типов рынков, но и зависят от типа производства (единичное, массовое, поточное), географического месторасположения региона, размера населённого пункта, и т.д. То, что подходит, например, для реализации продуктов питания, совершенно непригодно для сырьевых рынков, или рынков услуг связи. И даже то, что эффективность самого маркетинга в разных сферах – различна.[3,стр.112]

Для развития службы маркетинга организациям следует особое внимание потенциалу маркетинга на предприятии, ведь благодаря ему можно полностью изучить средства и возможности организации при реализации маркетинговых мероприятий.

Необходимость введения потенциала маркетинга и его составляющих обусловлена насущным требованием разработки аппарата оценки применимости современных экономических подходов в практике деятельности предприятий. Оперативная численная оценка подобного потенциала позволит выявить скрытые резервы в развитии предприятий, а следовательно, увеличить отдачу от более обоснованного применения передового экономического инструментария.[4,стр.12]

Всё-таки стоит отметить, что на различных уровнях начинает приходить понимание, что для успеха товара, а соответственно и успеха организации, необходим комплексный подход, продавать что угодно и как угодно, как это было раньше, уже не получится. Тем самым это приводит к развитию рынка и развитию маркетинга соответственно.

Список литературы

1. Васильева Г.В. /Управление маркетингом - М.: Экономика, 2002. - 560с.
2. Котлер Ф./Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2004. - 648с.
3. Родионова В.А./ Управление маркетингом - М.: ЮНИТИ, 2002. - 370с.
4. Фатхутдинов Р.А./Конкурентоспособность - М.: ИНФРА-М, 2004. - 312с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В НИЖЕГОРОДСКОМРЕГИОНЕ

Яшкова Е.В.

ФГБОУ ВПО Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина, г.Нижний Новгород

В современных условиях необходимы инструменты и средства, позволяющие обеспечивать конкурентоспособность и устойчивость организации. Как следствие усиливается маркетинговый компонент в деятельности организации как особая технология управленческой деятельности в области привлечения персонала – «маркетинг персонала».

Исследователи [3, 4, 6] разделяют маркетинг персонала на два взаимозависимых вида: внутренний и внешний.

Цель внутреннего маркетинга персонала состоит в формировании необходимых *внутриорганизационных условий* по сохранению, продвижению, развитию персонала и предоставлению ему всех возможностей для эффективного труда. Среди которых можно выделить: диапазон задач и ответственности работника, возможности продвижения по службе, возможности обучения и повышения квалификации, благоприятный

морально-психологический климат, действенная система мотивации и стимулирования труда, высвобождение персонала на основе аутплейсмента и аутстаффинга[4].

Все эти факторы направлены на *конкурентоспособность* рабочих мест в организации.

Организация внешнего маркетинга позволяет учитывать *внешний рынок труда*, направлен на внешних потенциальных сотрудников, партнеров и клиентов, тем самым реализуя функции маркетинга персонала: информационную и коммуникационную. Основополагающим здесь является формирование привлекательного имиджа организации, для того, чтобы обеспечить себя кадровыми ресурсами с оптимальными количественными и качественными параметрами.

Реализуя маркетинг персонала, необходимо не только обеспечить наличие покупателя-работника, способного «заплатить» приемлемую для предприятия «цену» (то есть обладающего необходимыми профессиональными качествами), но и обеспечить реальную «оплату» (производительность труда) после заключения контракта, а значит, создать условия для реализации соглашения и обеспечить общий положительный эффект от притока дополнительного персонала [6].Также ведущим фактором в системе маркетинга персонала определяется мотивационная деятельность в организационных системах, что объясняется специфической ролью данного инструмента в процессе осуществления трудовых отношений, в особенности для регулирования их активности в определенных условиях[6].

С точки зрения реализации внешнего маркетинга персонала задача решается следующим образом:

1. Создать привлекательный персонал-имидж организации – будущего работодателя для потенциальных сотрудников.
2. Предложить эффективные пути по обеспечению предприятия персоналом.
3. Определить и предложить мероприятия по вхождению новых работников в организацию, в зависимости от спроса, целевой группы и своевременности.
4. Проанализировать заявительные документы и провести отбор новых профессионально пригодных работников.
5. Постоянный мониторинг конъюнктуры на рынке труда[4].

Рассматривая реализацию внешнего маркетинга персонала в Нижегородском регионе,и функционирующих здесь организаций, можно отметить, что он имеет привлекательный персонал-имидж. Это подтверждается тем, что только 16% нижегородцев, ищущих работу, готовы к переезду в другие регионы [5] (по данным, обнародованным на сайте www.superjob.ru).

Центр занятости населения Нижегородской области регулярно проводит мониторинг регистрируемой безработицы. Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости [2]в январе 2014г. более 74% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых – в январе 2014г. его использовали 61,9% безработных.

По данным управления государственной службы занятости населения Нижегородской области на 01 октября 2014 года в регионе достигнут самый низкий показатель среди прочих регионов ПФО по уровню регистрируемой безработицы и коэффициенту напряженности на рынке труда. По состоянию на 01 сентября 2014 года, он составляет 0,45%[2].

По итогам 1 полугодия 2014 года в областную службу занятости населения в 2014 году обратились за содействием в поиске подходящей работы 26,5 тыс. женщин, или 99,6% к аналогичному показателю 2013 года (26,6 тыс. женщин). Трудоустроено 19,7 тыс. человек, или 74,3% обратившихся. На конец отчетного периода численность женщин, зарегистрированных в областной службе занятости населения в качестве безработных, составила 4502 человека, годом ранее – 5465 человек [2].Также в управления государственной службы занятости Нижегородской области отметили, что на 01.09.14 года статус безработных в области имели 8,0 тысяч человек, а в банке вакансий службы занятости населения насчитывается более 80 тысяч единиц.

Тем более, что в 2007 году губернатор Нижегородской области В.П. Шанцев, подписал индивидуальные программы развития производительных сил районов области, предусматривающие создание новых рабочих мест. По данным министерства экономики Нижегородской области, за 7,5 лет с начала действия программы было создано более 50 тысяч новых рабочих мест[2].

Привлекательность Нижегородского региона можно проследить и по динамике спроса и предложения рынка труда, где предложения усиливают активность и среди соискателей и среди работодателей (Рисунки 1 и 2).

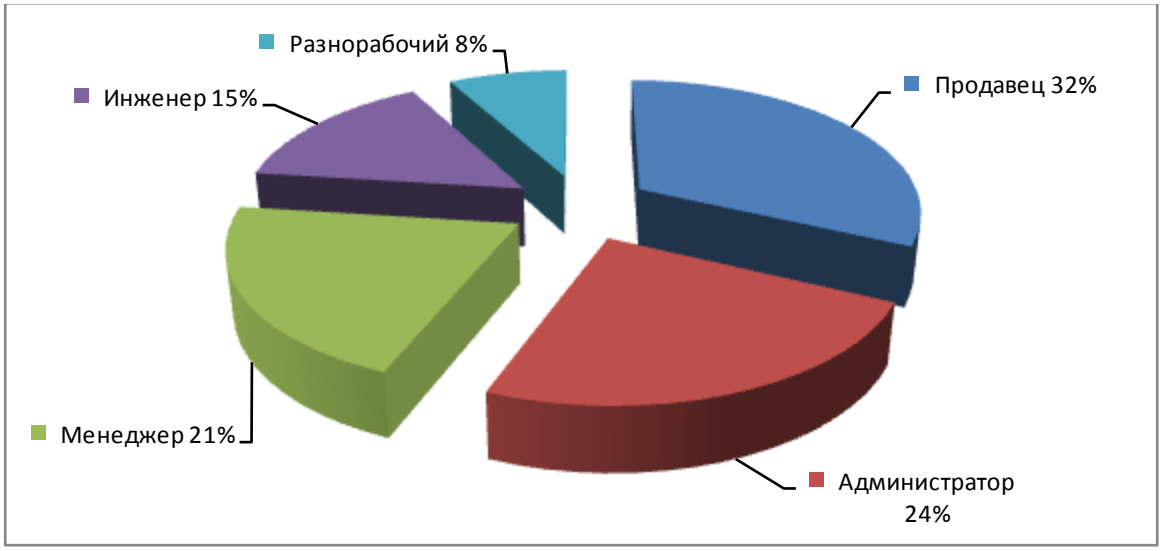


Рис.1. Топ-5 вакансий: спрос соискателей (2014 год)

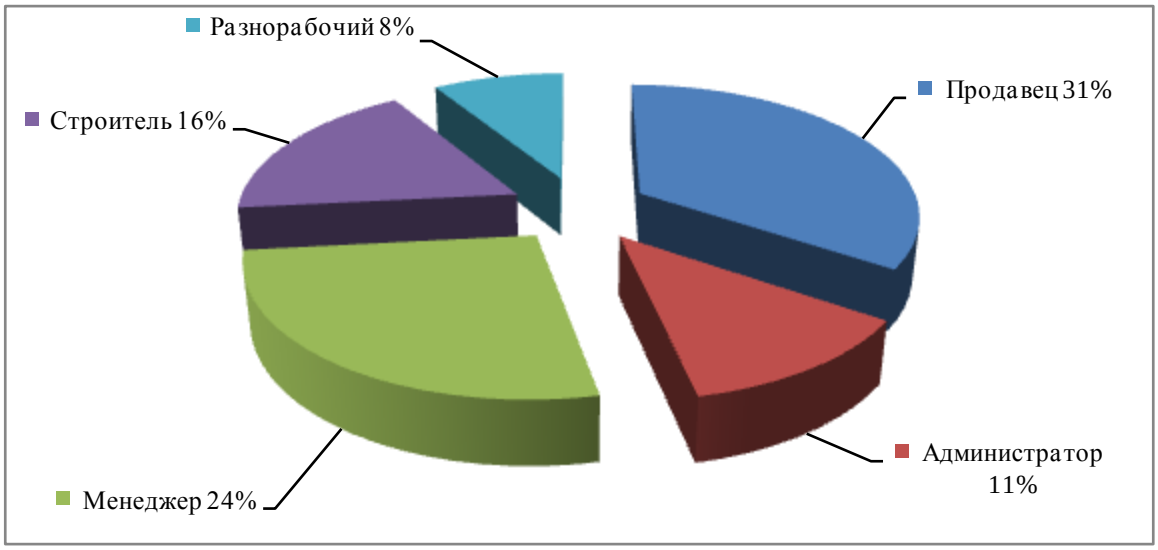


Рис.2. Топ-5 вакансий: предложения работодателей (2014 год)

Кроме этого, с 01.01.2015 года вступает в силу Постановление Правительства Нижегородской области №273 от 28.04.14 «Об утверждении государственной программы «Содействия занятости населения Нижегородской области на 2015-2020 годы» [1].Цели программы– создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию занятости населения. Задачи программы– предотвращение роста напряженности на рынке труда, обеспечение государственных гарантий прав граждан в области содействия занятости населения.

Таким образом, реализация внешнего маркетинга в Нижегородском регионе эффективна: организации-работодатели имеют привлекательный имидж, администрацией предлагаются эффективные пути по обеспечению организацию рабочей силой, а потенциальных сотрудников работой, проводится постоянный мониторинг конъюнктуры на рынке труда.

Список литературы

1. Постановление Правительства Нижегородской области №273 от 28.04.14 «Об утверждении государственной программы «Содействия занятости населения Нижегородской области на 2015-2020 годы» (вступает в силу с 01.01.2015 года).
2. Нижегородская областная служба занятости населения. Официальный сайт [Электронный ресурс] – URL: http://www.czn.nnov.ru/main/300/767/ (дата обращения 24/09/14).

3. Головчанская Е.Э. Фундаментальные основы формирования маркетинга персонала на рынке труда[Электронный ресурс]–URL: http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon97.html (дата обращения 16.10.14).
4. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с.
5. Только 16% нижегородцев, ищущих работу, готовы к переезду в другие регионы[Электронный ресурс]–URL: http://newsnn.ru/news/2014/10/02/tolko_16_nizhegorodtsev_ishchushchikh_rabotu_gotovy_k_pereezdu_v_drugie_regiony/ (дата обращения 17.10.14).
6. Чащин В.В. Маркетинг персонала как эффективная программа решения организационных проблем в глобальном экономическом пространстве// Современная экономика: проблемы и решения. – №7 (43). – 2013. – С. 91-100.
7. Яшкова Е.В. Маркетинг персонала: проблемы и перспективы «женской» занятости в Нижегородской области//Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сбор.матер.XV Межд.науч.-практич.конф., г. Новосибирск, Изд-во ЦРНС, 2014. – С.75-80.

СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ВВП КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Безнощенко М.В., Жеребцова О.А., Петренко А.С.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Развитие человеческого общества на протяжении всей истории характеризовалось различными видами экономических взаимоотношений. Для регулирования этих отношений и понимания их природы совершенствовалось научное обоснование происходящих экономических процессов, происходила эволюция различных критериев определения богатства государства.

В настоящее время макроэкономические показатели имеют большое значение, так как позволяют оценить общее состояние экономики страны, измерить объем производства в конкретный период времени, раскрыть факторы, непосредственно определяющие функционирование экономики, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Макроэкономические показатели служат основой для принятия тех или иных политических решений и определения государственной политики.

ВВП на душу населения является наиболее точной характеристикой, определяющей уровень экономического развития, а также роста экономики. Данный показатель определяет уровень экономического развития государства. По данным на 2013 год в общем мировом рейтинге Россия занимает 48 место, ВВП составляет 14 973 $, в то время как у страны-лидера Люксембург – 110573 $. По предполагаемым прогнозам к 2018 году ВВП на душу населения составит 30000 $, а, значит, Россия войдет в рейтинг 20 мировых лидеров.

По прогнозу ВВП России в расчете на душу населения, должен вырасти за десять лет в 1,84 раза — с 19 тыс. до 35 тыс. долларов, что соответствует среднегодовым темпам 6,3%, и мы должны войти в пятерку крупнейших экономик мира. А это значит, потеснить Германию и не дать обойти себя Бразилии. В то время как в первой четверке крупнейших по масштабам экономик мира – Америка, Япония, Индия и Китай.

Поскольку темп роста ВВП взаимозависим от темпов роста денежной массы, то необходимо отметить, что не было ни одного квартала с положительным приростом ВВП, когда денежная масса росла бы темпом менее 15%. Чтобы гарантировать рост ВВП на уровне 5% необходим рост денежной массы темпами 35-40%.

Можно также предположить, что чем более быстрым является падение денежной массы (или замедление ее роста), тем быстрее реагирует ВВП. На медленное падение денежной массы ВВП реагирует медленнее. С 1 квартала 2011 года, ЦБ сжимает денежную массу. Это, с определенным лагом, и приводит сейчас к замедлению роста ВВП в России.

Для решения проблемы необходимо обеспечить стабильный рост денежной массы темпами не менее 22%. Это будет способствовать росту ВВП (т.е. это исключит возможность падения ВВП). Рост денежной массы на уровне 35-40% обеспечит рост ВВП на уровне 5%.

По мнению сотрудника журнала эксперт Сергея Журавлева к 2050 году Китай, США и Индия по совокупному ВВП могут обгонять следующие 27 стран большой тридцатки вместе взятые [5]. Россия останется пятой или шестой экономикой мира.

В настоящее время рост ВВП Китая является максимальным в общемировом рейтинге и составляет 7,67%, США – 1,88% рост ВВП, что говорит о стремительном росте промышленного производства в Китае. В тоже время в связи с введением санкций, уменьшением

По состоянию на сентябрь 2014 года западные страны уже потеряли около 40 млрд евро из-за санкций против России, а вот ущерб от ответных ограничений пока сложно оценить. Все больше стран Европейского союза признают, что санкции против России негативно влияют на национальную экономику. Значение индекса доверия германских предпринимателей к экономике страны уменьшилось в сентябре 2014 г. до 104,7 п., минимального уровня с апреля 2013 г., против 106,3 п.. Прирост ВВП составляет всего 0,43%.

Но несмотря на текущее положение Европейские лидеры продолжают говорить о необходимости ужесточения санкций. Они сталкиваются с растущим недовольством населения и бизнеса, которые не поддерживают стремление испортить отношения с Россией. Около 25 тыс. рабочих мест в ФРГ находится под угрозой.

Volkswagen, крупнейший автопроизводитель в Европе по объемам продаж, сообщил о снижении продаж в России в первом полугодии на 8% в годовом выражении. Джо Казер, исполнительный директор Siemens, предупредил о том, что геополитическая напряженность, в том числе ситуация на Украине, создает серьезные риски для роста в Европе в этом году и в следующем.

Представители немецкого бизнеса пытаются добиться того, чтобы проблемы между Россией и Европой решались только с помощью дипломатических мер, так как санкции окажут крайне негативное влияние на экономику Германии. Стоить также отметить, что около 300 тыс. рабочих мест в Германии прямо связаны с бизнесом немецких компаний в России и в случае усиления режима санкций значительная их часть может оказаться без работы.

Во Франции более 100 тыс. человек работают с российскими заказами. Сейчас ВВП Франции минимален и составляет 0,21%. Введённые санкции только ухудшат ситуацию с занятостью в стране, да и для самих компаний потеря возможности работать на перспективном российском рынке взамен инвестиций нежелательна.

По прогнозам Министерства экономического развития рост ВВП России в 2014 году предполагалось, что составит0,5% или меньше, ниже официального прогноза в 2,5%. Минэкономразвития РФ в последней версии макроэкономического прогноза, на базе которой был сформирован проект бюджета РФ на 2015-2017 годы, прогнозирует рост ВВП России в 0,5% в 2014 году, 1,2% в 2015 году и 2,3% в 2016 году.

Во II-III квартале 2014 года ожидался выход из стагнации экономики. В первом квартале рост ВВП РФ должен был составить около 1%. Но согласно текущей обстановке в августе сельхозпроизводство перестало вносить положительный вклад в динамику ВВП. Рост товарного импорта и экспортных пошлин на нефть и газ продолжал замедляться, определив негативную динамику налогов на продукты и импорт. Динамика ВВП в августе за годовой период, по оценке Минэкономразвития России, составила 0%. Вместе с тем в целом за январь-август текущего года ВВП вырос на 0,7%

При этом, если отток капитала в РФ продолжится и составит 100 млрд долларов по итогам 2014 года, то рост ВВП будет нулевым. Усиление оттока капитала из России может быть связано со снижением цен на нефть или расширением ограничений доступа российских компаний к внешним рынкам капитала.

Геополитическая напряженность будет по-прежнему оказывать влияние на российскую экономику, то в таких условиях доверие со стороны потребителей и инвесторов будет восстанавливаться медленно. Однако в отсутствие других реформ, которые могут радикально изменить условия предпринимательства, уровень активности частных инвесторов будет оставаться низким, несмотря на некоторый положительный эффект от импортозамещения.

Из-за возможного серьезного падения цен на нефть сохраняются риски недополучения ненефтегазовых доходов, а также риски в части привлечения заемных источников финансирования дефицита федерального бюджета. Так, например, если в текущем году бюджет верстался под цену за баррель в $105, то на ближайшие годы ожидается в среднем около $90.

Все эти условия будут препятствовать восстановлению экономики в 2014-2015 гг., несмотря на значительный объем инвестиций, ожидаемый по итогам газового соглашения между Россией и Китаем.

Список литературы

1. Макроэкономика: Учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 202 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование).
2. Макроэкономика: Учебное пособие / Воронин А.Ю., Киршин И.А.- М.: ИНФРА-М, 2012. – 110 с. – (Высшее образование – Бакалавриат)
3. Макроэкономика: Учебник / В.В. Золотарчук. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование).
4. Оффициальный сайт Росстат. URL: http://www.gks.ru/
5. Журнал «Эксперт» №5 (788), 2012 год

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ РФ И ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА ИЗ НИХ

Патрушева А.О., Локтионова С.А., Петренко А.С.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Современная институциональная структура Российской Федерации функционирует более двадцати лет. В связи с этим возникают специфические проблемы роста институтов отечественного рынка: их функциональную и структурную неопределенность, незавершенность инфраструктуры рынка, отсутствие эффективных механизмов согласования экономических интересов основных субъектов рынка, наличие комплекса институциональных противоречий и ловушек.

Институциональная ловушка имеет много определений. Например, Ирина и Александр Ковалевы в своей работе «Проблема институциональных ловушек и теория институтов австрийской школы» рассматривают данное понятие как «неэффективные, но устойчивые общественные институты, препятствующие нормальному течению того или иного социально-экономического процесса»[3].

Русский экономист В.М. Полтерович, назвал эти ловушки неэффективным институтом имеющий устойчивый, самоподдерживающий характер. [5, с.7] Говоря об устойчивости институциональной ловушки, подразумевается, что индивид и малая группа, отказывающиеся от того или иного стереотипного поведения, проигрывают и несут убытки, в то время как единовременный переход всех участников к альтернативной норме действий и поведения позволил бы повысить уровень общественного благосостояния[2, с. 21]. В связи с этим можно привести актуальный пример коррупции в России, эта проблема, не решилась бы полностью, отказавшись от нее некоторые группы чиновников.

Выдающиеся экономисты А.К. Ляско, О.С. Сухарева признают наиболее существенной причиной возникновения ловушек резкое изменение макроэкономических условий.

Е.А. Бренделева в своей работе «QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек» выделяет другие причины возникновения институциональных ловушек, это, прежде всего, объясняется недостатком контроля государства за той или иной сферой общественной деятельности. В переходной экономике причины появления институциональных ловушек могут объясняться несовместимостью «импортируемых» институтов с ментальностью, хозяйственными привычками и устоями государства [1, с. 45].

По мнению автора, институциональные ловушки также могут возникать в результате выбора ошибочной или искаженной избранной цели государственной, которая проявляться практически в любой сфере общественной жизни.

Одно из наиболее серьезных последствий институциональных ловушек заключается в том, что хотя они и смягчают отрицательные краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют долгосрочному экономическому росту. Одной из основных причин появления институциональных ловушек можно считать расхождение краткосрочных и долгосрочных интересов экономических субъектов, таких как государство, домашнее хозяйство, предпринимательство, а так же с

экономической эффективностью.

За период существования плановой экономики в обществе сформировалась модель поведения, ориентированная на достижение долгосрочных интересов и базирующаяся на долгосрочном планировании, как в экономической деятельности, так и в повседневной жизни.

Следующий этап развития экономики и социальной сферы страны Е.А. Бренделева в своей работе «QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек» характеризует как процесс «переориентация с долгосрочной модели поведения на краткосрочную» [3]. Автор обьясняет это тем, что в переходной экономике меняется система базовых ценностей общества: происходит переориентация с долгосрочной модели поведения на краткосрочную. Это происходит по той причине, что в условиях неопределенности и нестабильности следование долгосрочной модели приносит только убытки, а прибыльные краткосрочные посреднические сделки убеждают экономических агентов отказаться от модели основанной на долгосрочных интересах. Разрушению способствовали многочисленные неудачные попытки граждан спасти свои обесценивающиеся сбережения в многочисленных финансовых пирамидах, подозрительных банках, сомнительных аферах. Разрушение долгосрочной модели поведения происходило одновременно с разрушением института доверия к государству, системе права, партнерам.

Таким образом, мы попали в институциональную ловушку связанную с недоверием к экономическим агентам и краткосрочной моделью поведения. По мнению Александра и Ирины Ковалевых к институциональным ловушкам России относятся: бартерные сделки, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция, теневая экономика, самореализующиеся пессимистические ожидания. [4, с. 37]. Институциональные ловушки существовали и существуют переходной экономике России в самых различных сферах: малое и среднее предпринимательство, отношениях собственности, кредитно-денежной системе, структуре реального сектора экономики и т.д.

Предлагаю рассмотреть самые популярные институциональные ловушки России. Одной из них, является, бартер.

В Современном экономическом словаре бартер означает натуральный товарообмен, при котором одна вещь меняется на другую без денежной оплаты, торговая сделка, осуществляемая по схеме "товар за товар". Пропорция такого обмена устанавливается обменивающимися сторонами и фиксируется в договоре. Сделки, основанные на прямом обмене товаров, называют бартерными. Бартер влечет за собой многообразные отрицательные последствия, прежде всего то что Бартерные схемы совершенно не зависят от ценовой ситуации, которая складывается на рынке. Цена товаров, участвующих в бартерах, может быть любой: как правило, она отражает не соотношение спроса и предложения, а некие желаемые пропорции, устанавливаемые по договоренности между продавцом и покупателем, каждый из которых стремится получить необходимое количество единиц товара в обмен на свой собственный. Для существования такой своеобразной экономики не нужны рыночные инструменты — банки и прочие кредитные учреждения. Тем самым, участвующие в обмене товар на товар уклоняются от налогов и вызывают другую институциональную ловушку.

Для экономического агента выбор стратегии неуплаты налогов определяется фундаментальными и организационными факторами. К первым относятся налоговая политика и политика государственных расходов. Для того, чтобы граждане не уклонялись от налогов, они должны верить, что налоги будут потрачены на увеличение их благосостояния и при том - эффективным образом. Отсутствие этой веры существенно обостряет проблему уклонения от налогов. При нерациональной политике государства неуплата налогов может оказаться более эффективным поведением для общества в целом. Уклонение от налогов получает моральное оправдание. Кредит доверия особенно подрывается, если государство одновременно увеличивает налоги и уменьшает расходы на социальное обеспечение, как это происходило в России - люди не чувствуют положительного эффекта от увеличивающейся налоговой нагрузки.

Если налоги слишком высоки, а система принуждения к их уплате неэффективна, то уход от налогов оказывается выгодным для многих экономических агентов.

Массовое уклонение от налогов приводит к возникновению соответствующей системы обслуживания: появляются разработчики и консультанты, создающие и внедряющие новые схемы уклонения от налогов. Для агента выход из теневого сектора связан с тем что, однажды уплатив, налоги ему нужно будет платить их всегда. Поэтому умеренное увеличение затрат на укрепление системы сбора налогов вызывает лишь рост издержек в системе избегания налогов, истощая экономику. Не дает результата и небольшое снижение налоговой нагрузки: кто не платил налоги, платить не станут, а те, кто платил — уменьшат платежи.

Выход из институциональной ловушки требует резкого усиления контроля, ужесточения наказаний, так и при постепенном совершенствовании налоговой системы.

Другая институциональная ловушка – это коррупция. Неадекватность законодательства, нерациональность государственной политики, размытостью моральных норм, слабостью механизмов государства являются

причинами коррупции. В работе В. М. Полтеровича «факторы коррупции», говорится, что, чем массовее коррупция, тем сложнее выявить и осудить взяточника. С этой проблемой нужно бороться, ведь, сама коррупция ведет к уничтожению всех экономических систем и государства в целом.

Известно немало примеров того, как эффект координации ожиданий и процедуры их адаптации порождают неэффективные устойчивее равновесия в процессах движения цен и перераспределения трудовых ресурсов и инвестиций. К их числу относятся, в частности высокоинфляционные равновесия. В ряде случаев возникновение подобной ловушек не приводит к изменению институциональной структуры. Достаточно «переломить» ожидания и при соответствующих воздействиях система переходит в эффективное равновесие [8].Хорошо известным примером является использование механизмов индексации для смягчения последствий инфляции. Благодаря индексации инфляция оказывается институциональной проблемой.

В.М. Полтерович в своей работе «Институциональные ловушки и экономические реформы» говорит о том, что «Единожды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может уже оказаться нерациональным» [4, с. 38]. В этом, автор видит опасность и невозможность выхода из ловушки. Так же выход из институциональной ловушки может сдерживаться такими силами, как государство, влиятельные группы интересов и другие экономические агенты.

На данном этапе, наиболее приемлемыми современные ученые считают два возможных варианта выхода из институциональной ловушки: эволюционный и революционный.

При эволюционном выходе условия формируются самой экономической или социальной системой, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, системный кризис.

Революционный же выход из институциональной ловушки, при нем искоренение неэффективной нормы происходит в результате реформ и различного рода вмешательства государства. Такого рода реформы направлены на изменение культурных ценностей общества, искусственно формируя спрос. Если подобные изменения связаны с перераспределением собственности и затрагивают интересы значительных масс народа, то сроки проведения реформы замедляются, наталкиваясь на сопротивление граждан страны, чьи интересы ущемляются. Это, в свою очередь, неизбежно приводит к резкому росту издержек по выходу из ловушек[3].

Выход из институциональной ловушки очень длителен и достаточно тяжелый. Эволюционный путь возможен, но только с помощью государства. Пока оно само не изменит свою политику с краткосрочной модели на долгосрочную и не начнет вкладывать в свой капитал, показывая, таким образом серьезность своих намерений, экономические агенты будут чувствовать себя неуверенно и не будут осуществлять долгосрочных инвестиций, то есть менять свою поведенческую модель с краткосрочной на долгосрочную.

Список литературы

1. Бренделева Е.А. QWERTY – эффекты, институциональные ловушки с точки зрения трансакционных издержек//Экономический вестник
2. Василенко Н. В. Институциональные ловушки в сфере Российского образования // Экономика и математические методы. - №4.- 2011, С.17-23
3. Ковалев А., Ковалева И. Проблема институциональных «ловушек» и теория институтов австрийской школы // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 2
4. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экон. наука соврем. России. – 2008. – № 3. – С. 24–50.
5. Ростовского государственного университета. 2009.Т.4,№2.С.42-475.Полтерович В.М. «Общество и реформы. «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕЛОВУШКИ: ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?», 2012.
6. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов ,2001.
7. Полтерович // Экон. наука соврем. России. – 2011. – № 3. – С. 24–50.
8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и институциональные реформы (ЦЭМИ РАН и РЭШ, Москва), 2011.
9. Полтерович, В. М. Факторы коррупции // Экономика и мат. методы. 2009. № 3. С. 47—66.
10. Лапшин О.И. Некоторые проблемы осуществления налогового контроля в Российской Федерации // Налоги и налогообложение, 2009. - № 5.
11. Ляско А. Неденежные расчеты в российской переходной экономике: институциональный подход // Доклад. Институт экономики РАН, март, 2011.

12. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
13. [Электронный ресурс].URL: [http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=1409&Itemid=215] (дата обращения 12.09.2014).

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ КАК ПОКАЗАТЕЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Хилькевич Л.В., Харченко К.С., Петренко А.С.

Кубанский государственный технологический университет, г.Краснодар

Проблема социально-экономического развития государства актуальна, прежде всего, своим влиянием на качество и уровень жизни населения.

Нам всем известно, что такое доходы, как они формируются, распределяются и какие виды доходов существуют. Но стоит обратить внимание на то, что не все население имеет шансы эти доходы получить в целом объеме и потратить должным образом на необходимые блага, которые непосредственно влияют на уровень нашей жизни.

Большинство населения РФ, получая часть своих доходов, формируют основу экономического благосостояния страны и определяют уровень жизни. Под уровнем жизни понимается совокупность материальных и духовных благ, достающихся гражданам страны в обмен на их денежные доходы, а также поступающие им средства из общественных (государственных) и иных фондов.

Каждый человек хочет иметь достойное жилье, качественную медицинскую помощь, высшее образование, которое будет гарантировать будущее трудоустройство, социальные и пенсионные услуги и т.д. Но из-за неравномерного распределения доходов, мы имеем факторы, которые негативным образом сказываются на нашем образе жизни и экономическом благосостоянии.

Комиссия ООН предлагает ряд показателей уровня жизни, она включает широкий круг характеристик, отражающих условия жизни людей мира. Выделяют 12 групп показателей:1) демографическая ситуация в стране: рождаемость, смертность и другие характеристики; 2) санитарно-гигиенические условия жизни; 3) потребление продовольственных товаров; 4) жилищные условия; 5) образование и культура; 6) условия труда и занятость; 7) доходы и расходы населения; 8) стоимость жизни и потребительские цены; 9) наличие транспортных средств; 10) организация отдыха;11) социальное обеспечение; 12) права человека[1].

Встают вопросы: Кто из ныне проживающих на территории нашей страны людей удовлетворен уровнем жизни и благосостояния? Кто имеет возможность получать все необходимые блага для существования? Если доходы распределяются неравномерно, то где грань между бедностью и достойным существованием?

Для этого используется такой показатель, как черта бедности. Она отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимум уровня жизни. Черта бедности в разных странах неодинакова: в развитых странах она значительно выше, чем в развивающихся государствах и в странах с переходной экономикой.

В 2014 году прожиточный минимум составляет в среднем 6705 руб. в месяц, из которых 2412 руб. предусматривалось на продукты питания, 1057 руб.– на все непродовольственные товары (включая лекарства), 2754 руб.– на все услуги (включая услуги ЖКХ и транспорт), а остальное – на налоги и другие обязательные платежи и сборы. Учитывая реальную стоимость одних только услуг ЖКХ или лекарств, понятно, что расчетный уровень от практики далек [3].

По статистике, в России официально считаются бедными (то есть имеют доход ниже установленного прожиточного минимума) 8,8% населения, или 12,5 млн. человек. Социологи разделили наших бедных на 2 группы: бедные «по доходу» и бедные «по лишениям». Первые – те, чей доход на одного члена семьи не превышает официальный минимум. Вторые – люди, которые попадают в трудное материальное положение из-за лишений, которые испытывают даже при относительно неплохих доходах (болезнь, иждивенцы и др.).Людей, которые являются бедными не по доходам, а "по лишениям", статистика не учитывает, но их не меньше [1].

Для определения справедливости в распределении доходов используют показатель итальянского статистика Коррадо Джини. Коэффициент Джини может принимать значение от 0 до 1. Если G = 0 означает

равномерное распределение, G = 1 – предельный случай, когда признаком обладает только один человек. Так для большинства регионов России характерны чрезмерно высокие значения коэффициента Джини.

Таблица 1

Отношение наибольшего значения показателя Джини среди регионов за 2013 г[2].

Регионы с лучшими значениями		Регионы с худшими значениями		Коэффициент дифференциации
Джини		Джини		1,49
0,355	Ивановская область	0,443	Ненецкий АО	
0,357	Тверская область	0,445	Санкт-Петербург	
0,359	Республика Ингушетия	0,446	Тюменская область	
0,36	Республика Карелия	0,45	Самарская область	
0,362	Владимировская область	0,501	Москва	
0,418	Россия			

Межрегиональное распределение доходов по коэффициенту Джини составила 1,49 раза. При этом в 47 регионах России коэффициент Джини был избыточным. Наиболее высоким относительно допустимых значений коэффициент Джини был в Москве и Санкт-Петербурге, Тюменской, Самарской и Сахалинской областях.

Таким образом, отклонения в уровне жизни населения внутри федеральных округов страны также являются существенными, что приводит к увеличению региональной миграции населения, особенно в районы крупных мегаполисов.

Для сокращения бедности и уменьшения степени неравенства доходов государство проводит соответствующую социальную политику. Она включает комплекс мер по поддержанию уровня доходов граждан и созданию условий для удовлетворения их первостепенных нужд.

На сегодняшний день проводится ряд программ государственной помощи, которые обеспечивают поддержку населения, в их числе:

– материнский (семейный) капитал –форма государственной поддержки российских семей, воспитывающих детей. Эта поддержка оказывается с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года при рождении или усыновлении второго, третьего или последующего ребёнка, имеющего российское гражданство. На сегодняшний день размер капитала – 429,408 тыс. руб., в 2015 г. размер капитала составит 450,878 тыс. руб.

– пособия по безработице, минимальная величина пособия по безработице составляет 850 руб., а максимальная величина составляет 4900 руб.

– государственная программа «Молодая семья», действующая в Краснодаре и Краснодарском крае [3].

Реализация стратегических целей концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ в период до 2020 года требует достижения социального согласия, содействия развитию механизмов социальной адаптации и социальной поддержки населения, снижения социального неравенства. Необходимо обеспечить формирование системы социальной поддержки и адаптации, отвечающей потребностям современного общества, реализующей помимо социальной защиты функции социального развития и создающей доступные механизмы «социального лифта» для всех, в том числе для социально уязвимых, категорий населения.

Основными целевыми ориентирами социальной политики являются:

–снижение уровня абсолютной и относительной бедности, увеличение среднего класса к 2020 году до более половины населения;

–снижение дифференциации населения по уровню доходов с 16,8 раза в 2007 году до 12 раз в 2020 году;

–решение в 2015 годах проблемы беспризорности;

–решение к 2020 году одной из самых острых проблем пожилого населения–полного удовлетворения потребности в постоянном постороннем уходе, планируется достижение к 2020 году уровня занятости инвалидов в Российской Федерации 40 % от общего числа инвалидов [4].

Таким образом, государство, посредством данных реформ, пытается изменить положение граждан нашей страны в лучшую сторону, обеспечив тем самым достойное социально-экономическое состояние страны в целом.

Список литературы

1. Грязнова А.Г., Юданова А.Ю. Микроэкономика: Теория и российская практика: учебное пособие для вузов. Изд. 9-е, испр., доп. – М.: КНОРУС. – 2011 г.
2. Ивашковский, С. Н. Макроэкономика: учебник / С. Н. Ивашковский– 2-е изд. – М.: Дело, 2012 г. – Гл. 17. – с. 447.
3. Официальный сайт «Министерство труда и социальной защиты РФ» URL: http://www.rosmintrud.ru/employment/employment/347
4. Официальный сайт «Пенсионный фонд РФ» URL: http://www.pfrf.ru/ot_ulyanov/pr_releases/2065.html/

СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ОРГАНОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РФ

Басова А.В., Шило Д.И., Тютрина А.А.

Иркутский государственный университет путей сообщения, г.Иркутск

Важным составляющим деятельности органов публичной власти, в том числе и представительных органов, является контроль.

Контроль в публичной сфере — это организационно-правовая деятельность уполномоченного контролирующего субъекта, назначением которой является своевременное выявление отклонений в деятельности контролируемых органов и должностных лиц от принятых норм и неэффективного расходования ими ресурсов с целью принятия корректирующих мер для привлечения виновных к ответственности.

Одна из центральных проблем регулирования государственного контроля состоит в определении задач, объема и характера контрольно-надзорной функции государства, устранению неоправданного, избыточного вмешательства в экономику и другие сферы жизнедеятельности населения. В то же время многие органы власти и должностные лица остаются вне контроля вышестоящих органов, общества, граждан. В истории можно обнаружить многочисленные свидетельства того, как при деспотических формах организации и функционирования политической власти «контрольная», «следящая» или «карательная» функции приобретают самостоятельный характер. Развитие правового начала государственности лишает эти функции самостоятельного значения, вводит их в строгие рамки правовой законности, ограничивает, сводя их к элементам исполнительной власти.

Контрольная функция по своему содержанию включает в себя три элемента: получение необходимой информации, ее анализ и оценка. В общую систему контролирующих органов и организаций включаются: государственные органы федерального значения, государственные органы регионального значения, негосударственные контролирующие организации и международные контролирующие организации.

В настоящее время в Российской Федерации пока не сформирована скоординированная, эффективно функционирующая система государственного контроля и надзора. Контрольные органы зачастую действуют разобщено и нуждаются в более детальной регламентации компетенции некоторых из них.

Выделение в механизме государства специальных органов, осуществляющих контрольно-надзорные функции, затруднено тем, что контроль как одну из функций государства осуществляют практически все государственные органы. Так, парламент контролирует работу правительства, министерства и ведомства одновременно с основными функциями осуществляют контроль за действиями соответствующих нижестоящих органов, Центральный Банк РФ осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций, глава государства имеет полномочия по контролю за актами правительства, при Президенте существует также Главное контрольное управление, суды кассационной инстанции обладают правом отмены решений судов первой

инстанции и могут направить дело на новое рассмотрение. В приведенных примерах контрольные функции занимают важное место в деятельности органов государственной власти, однако не являются основными для этих органов.

Рассмотрим законодательную ветвь власти в Российской Федерации.

Органами законодательной власти являются Федеральное Собрание РФ, народные собрания, государственные собрания, верховные советы, законодательные собрания республик в составе РФ, думы, областные собрания и другие законодательные органы власти краев, областей, городов федерального значения, автономной области и автономных округов. Основная особенность этих органов состоит в том, что они избираются непосредственно народом и никаким другим путем формироваться не могут. В своей совокупности они составляют систему представительных органов государственной власти РФ. Являясь законодательными органами, представительные органы государственной власти выражают государственную волю многонационального народа РФ и придают ей общеобязательный характер. Они принимают решения, воплощаемые в соответствующих актах, принимают меры к исполнению своих решений и осуществляют контроль за их реализацией. Решения законодательных органов обязательны к исполнению всеми другими органами соответствующего уровня, а также всеми нижестоящими органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Будучи законодательным органом, Федеральное собрание вместе с тем исполняет и некоторые довольно ограниченные контрольные функции за исполнительной властью. Этот контроль осуществляется посредством утверждения федерального бюджета Государственной Думой, а также использование права отказывать в доверии к правительству, которое в этом случае может быть отправлено в отставку Президентом РФ.

На федеральном уровне органом, осуществляющий бюджетный контроль по линии законодательной власти, является Счетная палата Российской Федерации. Это постоянно действующий высший орган внешнего государственного аудита (контроля), подотчетный Федеральному Собранию Российской Федерации. Счетная палата осуществляет свою деятельность на основе принципов законности, эффективности, объективности, независимости, открытости и гласности.

Деятельность Счетной палаты РФ направлена на проведение контрольно-аналитических мероприятий в отношении намечаемых, осуществляемых и уже произведенных государственных расходов.

Задачи и функции, возложенные действующим законодательством на Счетную палату, делают ее одним из ключевых элементов системы общественного контроля за расходованием национальных ресурсов, а также инструментом согласования краткосрочных социально-экономических решений, дающих «быстрый эффект», с долгосрочными интересами общества и стратегическими целями общественного развития. Этим определяется миссия Счетной палаты и стратегия ее деятельности. При исполнении своих задач Счетная палата обладает организационной, функциональной, а также финансовой независимостью и осуществляет свою деятельность самостоятельно.

Проблема контроля законодательных (представительных) органов субъектов РФ за органами исполнительной власти, занимает одно из центральных мест в построении правовой государственности в России. Трудности становления парламентского контроля в субъектах РФ известны. Не последнее место среди них занимают и причины концептуального характера, выражающиеся в противоречивом понимании ряда основных положений парламентского контроля представителями законодательной и исполнительной власти, а также их теоретическом обосновании в российской конституционной доктрине.

Для субъектов РФ проблема правового регулирования парламентского контроля представляет повышенную актуальность. Принятый в 1999 году Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ", не только закрепил возможность осуществления контроля органами законодательной власти субъектов РФ, но и значительно конкретизировал полномочия региональных Парламентов в этой области, что в свою очередь не могло не отразиться на регламентации контрольной функции законодательных (представительных) органов в законодательстве субъектов РФ.

Данный Закон указывает на наличие у законодательных органов субъектов РФ контрольной функции и определяет предметы парламентского контроля субъектов РФ (т.е. сферы контрольной деятельности), но не устанавливает при этом исчерпывающий перечень форм контроля. Его нормами регулируются только отдельные, наиболее важные формы парламентского контроля (выражение недоверия главе исполнительной власти субъекта РФ, назначение, согласование на должность отдельных должностных лиц высшего исполнительного органа субъекта РФ и др.), напрямую связанные с реализацией принципа разделения властей в субъектах РФ.

Формы контроля исполнения и соблюдения законодательства могут быть самые различные: депутатский запрос, парламентские слушания, заслушивание докладов и отчетов, создание следственных комиссий и др.

Кроме этого, Федеральным законом устанавливаются такие контрольные полномочия законодательных органов субъектов РФ, как участие в формировании органов исполнительной власти, выражение недоверия высшему должностному лицу субъекта РФ – руководителю высшего органа исполнительной власти, а также выражение недоверия отдельным должностным лицам высшего органа исполнительной власти субъекта РФ.

Контрольная функция парламента по значимости следует за законодательной и обеспечивает действенность системы «сдержек и противовесов». Однако парламентский контроль может стать эффективным лишь тогда, когда контрольным полномочиям парламента соответствуют надлежащие механизмы их реализации.

На настоящий момент можно констатировать достаточно обширные контрольные полномочия законодательных органов государственной власти РФ как на федеральном, так и на региональном уровне. Однако реализацию контрольной функции этих органов сложно назвать эффективной. Причиной этого является отсутствие либо недостаточная детализация законодательно закрепленных механизмов реализации контрольных функций указанных органов, а также внутренняя противоречивость законодательных актов, закрепляющих их контрольные полномочия, в результате которой соответствующее полномочие закрепляется одной нормой, а другая фактически его нивелирует.

Таким образом, законодательные органы РФ, с одной стороны, обязываются принимать названные законы, с другой стороны, правомочны осуществлять контроль за исполнением всех принятых ими законодательных актов органами исполнительной власти. Пределы полномочий по осуществлению такого контроля могут быть различны, но не должны противоречить принципу разделения властей и затрагивать оперативную исполнительно-распорядительную (управленческую) деятельность исполнительных органов и их структурных подразделений.

Список литературы

1. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ"
2. Контролирующие органы и организации России: Компетенция и полномочия / Под ред. А.П.Гуляева. - М., 2011
3. Контрольная функция органов законодательной власти Российской Федерации /А.Б. Яблонская, "Гражданин и право", N 2, февраль 2010 г.
4. http://www.garant.ru

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ - ДВА ПОДХОДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ВУЗА

Суховаров И.В.

Курский государственный университет, г.Курск

В условиях современного рынка высшего образования стратегической целью ВУЗа является создание, сохранение и наращивание стратегических конкурентных преимуществ, имеющих такие качества, как сложность копирования прямыми и потенциальными конкурентами и устойчивость (длительность) во времени. За очень короткий промежуток времени все участники рынка образовательных услуг, были поставлены перед фактом: адаптироваться и действовать в условиях все более усиливающейся конкуренции. Единственным решением в данной ситуации становится подход, когда стратегией современного ВУЗа должна стать планомерная, целенаправленная деятельность, направленная на формирование устойчивого конкурентного преимущества, обеспечивающего достижение требуемого уровня характеристик образования, как особой формы товара. Естественно, что тема конкуренции, конкурентного преимущества и его источников приобретает все большую актуальность, как для ученых исследователей, так и для менеджеров практиков.

Изучению этой темы посвящены труды сотен зарубежных и отечественных исследователей, к которым относятся:

Д.Аакер, Г. А. И. Ансофф, Ж.Ламбен, Л.И.Евенко, М.Портер, К.Прохалад, А.Н.Сазанович, А.Стрикленд III, А.Томсон-мл, Г.Хэмел, Р. А. Фатхутдинов, В.Шкардун, А. П. Челенков, и др.

Однако, учитывая все возрастающую всеобщую практическую значимость теории конкуренции, понятий конкурентного преимущества и конкурентоспособности, анализа их стратегически значимых источников (ресурсов), выбор подходов и методов их практического эффективного воплощения, особенно применительно к российскому рынку высшего образования, следует отметить, что общая разработка исследовательской темы пока не может считаться завершенной.

Наиболее распространенная модель, конкурентного преимущества организации, была предложена М. Портером. Исходная гипотеза заключалась в том, что внимание организации сосредоточено не только на удовлетворении потребностей покупателей, но и на так называемых конкурентных силах рынка. Для получения прибыли выше средней предприятие должно иметь сильную позицию по отношению к конкурентам. М. Портер выделяет всего два типа конкурентных преимуществ: более низкие издержки и специализацию.

Под более низкими издержками понимается не просто меньшая, чем у конкурентов, сумма затрат на производство, а способность организации разрабатывать, производить и реализовывать товар более эффективно, чем конкуренты. Данный тип конкурентного преимущества в дальнейшем автор доклада будет называть «внутренним». «Специализация»- способность удовлетворять особые потребности покупателей и получать за это премиальную цену, т.е. цену в среднем более высокую, чем у конкурентов. Данный тип конкурентного преимущества в дальнейшем автор доклада будет называть «внешним».

Автор считает возможным использование понятия конкурентного преимущества, как внутреннего объективного свойства открытой системы (организации), позволяющее ей осуществлять предложение на рынок товара (или услуги), который (которая) будет обладать большей ценностью для потребителя, при меньших в экономическом плане расходах относительно предложений прямых конкурентов.

Для создания устойчивого конкурентного преимущества компания должна обеспечить себя ценными с точки зрения его проектирования ресурсами. Недостаточность или полное отсутствие необходимого ресурса является критическим фактором, определяющим невозможность создать и развивать конкурентное преимущество.

В научной литературе приводятся различные классификации источников конкурентных преимуществ. Автор предлагает собственную классификацию источников конкурентного преимущества, основанную на том, для какого типа конкурентного преимущества («внутренний» или «внешний») они могут быть ресурсом или источником. Основными и наиболее изученными исследователями источниками «внутренних» конкурентных преимуществ выступают: эффект масштаба деятельности, обучаемость или эффект опыта, вертикальная интеграция (вверх, вниз), сетевая квазиинтеграция, конкурентоспособность территории, эффект синергии, операционные (производственные), технологические, кадровые, финансовые, сырьевые, интеллектуальные, административные и др. ресурсы. Конкурентное преимущество, наделяющие организацию повышенной рыночной властью («внешнее») основывается на более совершенном сегментировании рынка, более уникальных составляющих расширенной концепции товара (услуги) и стержневых компетенциях.

Именно стержневые компетенции, как стратегический источник конкурентного преимущества, будут в дальнейшем представлять наибольший интерес в их изучении для автора и его научного труда. По мнению К. Прахалада и Г.Хэмела – авторов предложенной концепции, данный стратегический ресурс представляет организации фактически неограниченные возможности проектировать уникальные конкурентные преимущества в настоящем и будущем.

Известно, что для любой отрасли характерны несколько факторов, определяющие успех или неудачу, а из них три-четыре наиболее ценные и важные являются ключевыми. Ключевые факторы успеха (КФУ) – главные определители конкурентного успеха в отрасли.

Ключевыми факторами успеха на рынке образовательных услуг, при всем кажущемся их многообразии, по мнению автора, являются:

1. Высокая концентрация выдающихся преподавателей и исследователей.
2. Наличие критической массы лучших студентов.
3. Эффективная структура управления ВУЗом.
4. Изобилие ресурсов для создания благоприятных условий обучения и проведения научных исследований (государственное финансирование, привлечение частного капитала, плата за обучение, гранты на проведение научных исследований, благотворительные поступления выпускников).

Все перечисленные факторы взаимно дополняют и оказывают непосредственное влияние друг на друга. Перечисленные факторы имеют различное влияние по механизму и силе воздействия на процесс создания и удержания конкурентного преимущества, в определенной степени взаимно дополняют и оказывают

непосредственное влияние друг на друга. Так способность получить необходимые финансовые ресурсы позволяет ВУЗу привлечь к образовательному процессу и научно-исследовательской работе самых ценных преподавателей и перспективных научных сотрудников. Уникальный по контенту образовательный процесс, невозможный без участия в нем выдающихся ученых и преподавателей, новейшие технологии в области научения позволяют ВУЗу привлечь наиболее талантливых и перспективных абитуриентов. Эффективное управление позволяет ВУЗу получить максимальный эффект от имеющихся источников конкурентного преимущества в длительной перспективе, а так же обеспечить их дальнейшее стратегическое развитие. Отсутствие одного из источников делает невозможным создание устойчивого конкурентного преимущества на длительный период времени, копирование которого вызывает существенные трудности у прямых и будущих конкурентов.

Маркетинговый подход к обеспечению ВУЗа стратегическим конкурентным преимуществом основывается на непрерывном и систематическом анализе потребностей и запросов ключевых потребителей, а также разработке и оказании образовательной услуги, наиболее полно отвечающей запросам и потребностям в обслуживании выбранной группы клиентов или сегмента рынка. Второй реализуемой функцией маркетинга в управлении ВУЗом является осуществление эффективной коммуникационной политики с целью информирования потенциальных покупателей и продвижения отличительных качеств образовательной услуги.

Ориентация на существующие потребности целевого сегмента потребителей при формировании содержательного наполнения образовательной услуги могло бы стать самой сильной отличительной стороной предлагаемого к использованию подхода, если бы этому не препятствовали несколько объективных факторов:

1. В сфере образования анализ потребностей и запросов ключевого потребителя осложняется тем, что в настоящее время невозможно его однозначно идентифицировать, т.к. к этой категории с одинаковой степенью достоверности можно отнести следующие категории:

-государство, осуществляющее финансирование обучение на бюджетной основе;

-домохозяйства и организации, осуществляющие оплату образовательных услуг, осуществляемых на коммерческой основе;

-абитуриент, осуществляющий потребление образовательной услуги в процессе обучения;

-организации и рынки, формирующие собственные требования к знаниям, необходимым для эффективной деятельности внутри них.

2. Для успешного прохождения государственной аккредитации образовательная программа каждого ВУЗа (за некоторым исключением) должна соответствовать обязательным требованиям Федеральным государственным образовательным стандартам. Каждый стандарт согласно Федеральному закону от 1 декабря 2007 года № 309-ФЗ включает 3 вида требований:

-требования к структуре основных образовательных программ, в том числе требования к соотношению частей основной образовательной программы и их объёму, а также к соотношению обязательной части основной образовательной программы и части, формируемой участниками образовательного процесса;

-требования к условиям реализации основных образовательных программ, в том числе кадровым, финансовым, материально-техническим и иным условиям;

-требования к результатам освоения основных образовательных программ.

Таким образом, государство осуществляет стандартизацию образовательных услуг на едином образовательном пространстве, что делает практически невозможным практического использования самой сильной стороны маркетингового подхода к формированию конкурентного преимущества ВУЗа – ориентацию на рынок. Отсутствие отличительных характеристик образовательной услуги делает бессмысленным реализацию в ВУЗе второй функции маркетингового подхода - осуществление эффективной коммуникационной политики в целях информирования целевого потребителя об исключительной ценности, получаемого в конкретном ВУЗе образования. Маркетинговый подход не сфокусирован на достижение КФУ в отрасли и не в состоянии, по нашему мнению, обеспечить ВУЗ устойчивым стратегическим преимуществом, следовательно, может применяться в операционной деятельности ВУЗа при выполнении им своей ценовой и сбытовой политики.

Устойчивое конкурентное преимущество должно быть обеспечено ценными с точки зрения его проектирования ресурсами. Недостаточность или полное отсутствие необходимого стратегического ресурса является критическим фактором, определяющим невозможность создать и развивать конкурентное преимущество.

Подход, основанный на менеджменте знаний, по нашему мнению позволяет ВУЗу завоевать операционное стратегическое преимущество в текущей перспективе, обеспечить себя необходимыми стратегическими ресурсами и создать устойчивое конкурентное преимущество.

Успех ВУЗа в применении этого похода гарантируется создаваемыми ключевыми (стержневыми) компетенциями в различных областях его деятельности, в первую очередь в области стратегического и операционного управления ВУЗом, в создании уникальных образовательных программ, с точки зрения его потребительской ценности, в инновационных по форме передачи этого контента подходов в обучении. Особенное большое значение имеют обретаемые профессорско-преподавательским составом компетенции и новые знания. Данный стратегический ресурс (стержневые компетенции) представляет ВУЗу фактически неограниченные возможности проектировать уникальные конкурентные преимущества в настоящем и будущем. По нашему мнению стержневые компетенции обладают следующими уникальными характеристиками:

- они обеспечивают доступ на разнообразные и внешне не связанные друг с другом рынки;
- они участвуют в создании образовательной услуги, и их вклад является определяющим ее ценность;
- они трудновоспроизводимы для конкурентов или потенциальных конкурентов;
- они сфокусированы на достижение КФУ в отрасли.

Компетенции ВУЗа значительной степени выражены в коллективном и персональном знании ее профессорско-преподавательского и управленческого персонала, сформулированных политиках, принятых правилах и процедурах, сформировавшихся паттернах деятельности, определяющих характер и последовательность их взаимодействия. Таким образом, главным ресурсом создания новых ключевых компетенций ВУЗа являются принадлежащие ей и ее сотрудникам знания.

Стержневая компетенция не появляется сама собой, она достигается сознательным усилием, и является ценным результатом длительной и эффективной работы, непременными условиями которой являются:

1. Поиск, привлечение, развитие и мотивация талантливых преподавателей и сотрудников на всех уровнях организации бизнес-процессов.

2. Создание условий для поиска, извлечения, кодификации, сохранения, распространения и использования уникальных знаний, генерирование новых знаний, создание соответствующей этим функциям инфраструктуры, защита знаний (как ценного ресурса).

3. Формирование соответствующей корпоративной культуры, реализация концепции обучающейся организации — ВУЗа, способного к непрерывному самообучению.

4. Созидание отличительных возможностей ВУЗа – его стержневых компетенций в различных областях деятельности.

5. Трансфер знаний, двусторонний обмен между ВУЗом и бизнесом.

6. Наполнение образовательного продукта знанием, имеющим уникальный состав и повышенную ценность.

Самым эффективным и продуктивным подходом, позволяющим комплексно решать весь комплекс задачи, является менеджмент знаний (knowledge management) или управление знаниями. Менеджмента знаний (или управления знаниями) рассматривается нами как непрерывной, целенаправленной организации деятельности всего ВУЗа в целях повышения ее конкурентоспособности, главным стратегическим ресурсом которой выступают стержневые компетенции, основанные на уникальном знании и эффективном управлении им.

Изучение причинно-следственных связей в формировании конкурентного преимущества ВУЗа позволяет утверждать о существовании цепочки: высокая концентрация выдающихся преподавателей и лучших студентов - уникальные знания ВУЗа – управление знанием - корневые компетенции ВУЗа — устойчивое конкурентное преимущество ВУЗа, сложное в копирования прямыми и потенциальными конкурентами и устойчивое во времени.

Мы считаем правильным утверждение, что менеджмент знаний как подход в управлении ВУЗом способен обеспечить большую ценность образовательной услуги для целевого потребителя, ориентирует процессы, происходящие в ВУЗе, на особенности и ключевые факторы успеха существующего рынка, и позволяет учебному заведению создавать рынки завтрашнего дня.

На основании всего изложенного мы утверждаем, что образовательные учреждения системы высшего профессионального образования, стратегической целью которых является достижение устойчивого, уникального конкурентного преимущества в длительной перспективе имеют возможность ее достичь, если их управление будет основываться на менеджменте знаний. Мы полностью разделяем и поддерживаем мнение Питера Друкера - известного американского ученого австрийского происхождения, экономиста, публициста, педагога и один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века: «Будущее - за управлением знаниям, ведь знания сотрудников - единственный источник роста конкурентоспособности в будущем, потому что все остальные источники могут быть воспроизведены».

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

Пэйхуа У., ЯкубоваТ.Н.

Российский университет дружбы народов, г.Москва

В условиях рыночной экономики компании пытаются эффективно планировать свою хозяйственную деятельность, постоянно собирая и аккумулируя информацию как о состоянии целевых рынков, положении конкурентов на них, так и о собственных возможностях и перспективах. При подобных обстоятельствах, одним их центральных элементов в управлении современной компании является разработка конкурентной стратегии, под которой обычно понимается стремление производителя занять конкурентную рыночную позицию в отрасли. Она направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли. Особо стоит заметить, что подобные стратегии будут являться выигрышными, если их основой является конкурентное преимущество. Существует множество способов достижения конкурентного преимущества: производить высококачественную продукцию, организовывать отличное обслуживание клиентуры, предлагать более низкие цены, чем у конкурентов, иметь более удобное географическое положение, обеспечивать разработку новой продукции в более короткие сроки, иметь хорошую репутацию, обеспечивать клиентам дополнительные ценности за их деньги. При этом чтобы преуспеть в создании конкурентного преимущества, предприятие должно предлагать клиентам то, что они считают наиболее приемлемым для себя [1, с. 37].

М. Портер выделяет пять вариантов стратегий, позволяющих фирме добиться усиления конкурентных позиций [2, с. 45].

1. Стратегия лидерства по издержкам предусматривает снижение полных издержек производства товара или услуги.

2. Стратегия широкой дифференциации направлена на придание товарам компании специфических черт, отличающих их от товаров фирм-конкурентов.

3. Стратегия оптимальных издержек дает возможность фирме предложить своим покупателям более ощутимую ценность за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации. Задача состоит в том, чтобы обеспечить оптимальные (насколько возможно низкие) издержки и цены по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов.

4. Сфокусированная стратегия или стратегия рыночной ниши, основанная на низких издержках, ориентирована на узкий сегмент покупателей, где фирма опережает своих конкурентов за счет более низких издержек производства.

5. Сфокусированная стратегия или стратегия рыночной ниши, основанная на дифференциации продукции, ставит своей целью обеспечение представителей выбранного сегмента товарами и услугами, наиболее полно отвечающими их вкусам и требованиям.

Цель конкурентной стратегии – найти и занять позицию в отрасли, где компания будет лучшего всего защищена от влияния сил конкуренции, или сможет со своей стороны оказывать влияние на них.

Рассмотрим формирование и процесс реализации конкурентной стратегии компании «Haier», разработанную для освоения и закрепления позиций на российском потребительском рынке. Компания была создана в 1984 году в Китае и за годы работы сумела значительно расширить ассортимент продукции и на сегодняшний день входит в число крупнейших производителей высокотехнологичной техники, представляя 96 модельных рядов и 15000 моделей продукции: LCD-телевизоры, плазменные панели, DVD-плееры, мобильные телефоны, ноутбуки, стиральные машины, посудомоечные машины, холодильники, микроволновые печи, кондиционеры и др. Продукция компании под корпоративным брендом «Haier» успешно продаётся более чем в 160 странах мира [3].

Компания Haier продолжает активно расширять свою долю на мировом рынке, достигнув в 2012 году цифры 8,6%, и уже четвертый год подряд возглавляет рейтинг ведущих мировых брендов бытовой техники, составленный EuromonitorInternational [4].

*Эффективная стратегия компании должна основываться на ее миссии и способствовать достижению глобальной цели: «*Haier, стремится обеспечить потребителей инновационными и умными изделиями, которые как нельзя лучше отвечали бы их потребностям. Все начинается с нашей корпоративной философии, нашего кредо – поставлять качественную продукцию и постоянно совершенствоваться. Для Haier, при разработке и проектировании нашей продукции на первом месте стоят потребности наших потребителей» [3].

В 2008 году компания «Хайер» начала освоение российского потребительского рынка. Изначально перед руководством компании стояла непростая задача изменить сложившееся предубеждение российского

потребителя относительно качества китайской продукции.Для решения этой сложной задачи всячески подчеркивалась что бренд «Хайер» - глобальная известная марка, которая имеет прочные позиции не только на рынке США, но и Европы, в частности, в Германии.Еще одним конкурентным преимуществом компании является само название корпоративного бренда, звучание которого аппелирует к товарам немецкого производства с высоким уровнем качества.Подобные меры позволили компании увеличить доверие потребителей к бренду «Haier» и в течение нескольких лет, объём продаж продукции компании в России увеличивался более чем на 150% каждый год.К 2011 году, бренд «Хайер» был представлен в 30каналах российской розничной торговли и имел более 1600 отделений продаж. В 2013 году компания начинает работать с новым важным клиентом - сетью магазинов бытовой техники и электроники «DOMO» и сетью магазинов бытовой техники и электроники «Техно» [3].

Интересный факт, в России компания «Хайер» никогда не делала акцент на стратегию низких цен, особое внимание уделялось качеству и вопросам построения потребительской лояльности.

Как и во всех странах мира, где на рынках представлен бренд «Хайер», управленцы компании понимают важность социальной ответственности. В частности, на российском рынке компания придаёт большое значение обмену между китайской и российской культурами, активно участвует в местных мероприятиях по оказанию помощи приютам в Москве и Санкт-Петербурге, оборудуя их своей бытовой техникой.

Компания «Хайер» очень гордится тем, что получила ряд проектов по оснащению бытовой техникой олимпийского жилья в Сочи в 2014 году.

Одним из ключевых элементов конкурентной стратегии фирмы является повышение уровня клиентского сервиса. Для этих целей компания «Haier» оказывает максимальную поддержку своим покупателям и постоянно расширяет свою сервисную сеть. Так, например, в 2013году по всей России были открыты еще 50 официальных авторизованных сервисных центров компании. Каждый месяц компания стремиться открывать до 20 сервисных центров. На данный момент уже работает 196 сервисных центров в более чем 120-ти городах России. Каждый сервисный центр оказывает поддержку на расстоянии от 50-ти до 100 км. в радиусе от своего города [3].

В настоящий момент как производитель компания «Хайер» имеет 29 производственных баз и 16 промышленных парков в Европе, Северной Америке, Азии, на Ближнем Востоке и в Африке, ведь когда-то компания была на грани банкротства!

Список литературы

1. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций - М.: Издательский центр "Академия", 2005
5. Виссема Х. Стратегический менеджмент/ Пер. с англ, под ред. Ю. Джарова, Р.М. Нуреева - М.: Финпресс, 2008
6. http://www.haier.com/ru - официальный сайт компании «Хайер»
7. http://www.euromonitor.com – официальный сайт компании «Euromonitor International Market Research Group»

СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Кушнерь Ю.С.

Научный руководитель к.т.н., доцент Бабак Л.Н.
Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Организации зарождаются, развиваются, добиваются успехов, ослабевают и, в конце концов, прекращают свое существование. Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится организация, и оценивать,

насколько принятый стиль руководства соответствует этому этапу. Именно поэтому актуально исследование жизненного цикла организаций, как предсказуемых изменений с определенной последовательностью состояний в течение времени.

Существует большое количество моделей жизненного цикла организации, созданных в разное время (Табл.1) [4].

Таблица 1

Модели жизненных циклов организации

Год создания	Авторы модели	Название модели жизненного цикла организации
1967	А. Даун	«Движущие силы роста»
1967	Г. Липпитт и У. Шмидт	«Управленческое участие»
1971	Б. Скотт	«Стратегия и структура»
1972	Л. Грейнер	«Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции»
1974	У. Торберт	«Ментальность членов организации»
1975	Ф. Лиден	«Функциональные проблемы»
1978	Д. Кац и Р. Кан	«Организационная структура»
1979	И. Адизес	«Теория жизненных циклов организации»
1983	Р. Куинн и К. Камерон	«Интегративная модель»
1983	Э. М. Коротков	«Пятиэтапная модель»
1984	Б.З. Мильнер	«Жизненный цикл организации»

Рассмотрим особенности отдельных моделей жизненного цикла организации.

1. А. Даун: «Движущие силы роста». Даун предложил три основных стадии роста и развития предприятия: «борьба за автономию»; «стремительного роста»; «замедления». Эта модель представляет развитие правительственных предприятий от установления обоснованности их существования к инновациям и расширению, а впоследствии к формализации и контролю.

2. Г. Липпитт и У. Шмидт: «Управленческое участие». Авторы разработали одну из первых моделей жизненных циклов предприятия, работающей в частном секторе. Они предложили три стадии развития предприятия: рождение; юность; зрелость.

3. У. Торберт: «Ментальность членов предприятия». Развитие предприятия осуществляется параллельно процессу, проходящему от индивидуальности и разрозненности групп к чувству принадлежности к коллективу. Механизмы развития при этом не уточняются.

4. Л. Грейнер: «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции». Грейнер выделяет пять стадий развития предприятия, каждая из которых завершается своеобразным кризисом роста.

5. Ф. Лиден: «Функциональные проблемы». Первое, на чем фокусируется предприятие, по мнению Лидена, это адаптация и завоевание своей ниши в изменяющейся внешней среде. На второй стадии основными задачами являются приобретение ресурсов и развитие методов работы процедур. Третья стадия характеризуется приданием особого значения постановке целей и получению прибыли. На четвертой стадии акцент делается на поддержании поведенческих паттернов и институализации структур.

6. Д. Кац и Р. Кан: «Структура предприятия». Структура предприятия, по их мнению, является отражением изменений, происходящих в предприятии в зависимости от стадии ее развития. Исходя из этого, рассматриваются три основные стадии развития предприятия: стадия простых систем; устойчивая стадия предприятия; стадия разработки структур.

7. И. Адизес: «Теория жизненных циклов предприятия» [1]. Предполагает поэтапное прохождение предприятия в ходе развития ряда обязательных стадий. В концепции указывается на невозможность перепрыгивания через указанные стадии. Данная теория концентрирует внимание на двух важнейших параметрах жизнедеятельности предприятия: гибкости и управляемости .

8. Р. Куинн и К. Камерон: «Интегративная модель». Основной акцент в своем выделении четырех стадий развития они делают на эффективности деятельности предприятия и её критериях на различных стадиях.

9. Э. М. Коротков предложил модель, содержащую из пяти стадий жизненного цикла предприятия. Каждая стадия соответствует состоянию предприятия и характеризуется определённым поведением.

10. Б.З. Мильнер [2] выделяет основные стадии жизненного цикла предприятия: создание (рождение), рост, зрелость, упадок (спад). Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться смертью или ликвидацией предприятия. Вполне возможным считается и вариант ее возрождения или преображения (расцвет).

Таким образом, рассмотрев различные модели жизненного цикла предприятия, можно сделать вывод, что в каждой модели лежит особая уникальная идея, т.е. все модели в той или иной степени отражают сущность эволюции предприятия.

Исследуем жизненный цикл ОАО «Владхлеб» [4] с помощью модели Б.З. Мильнера.

Этап «Создание». В 1903 году в городе Владивостоке на месте старых построек в Экипажной слободе была построена паровая хлебопекарня Сибирской флотилии. В целом период начала двадцатого века характеризуется бурным ростом хлебного производства. Это было связано с тем фактом, что Владивостоку был присвоен статус города. После революции вопросами обеспечения г. Владивостока хлебом стал заниматься ЦРК (Центральный рабочий кооператив). Решение продовольственной проблемы и увеличение объемов производства хлеба становится одной из первоочередных задач новой власти. В июне 1926 года ЦРК принимает решение о строительстве во Владивостоке предприятия механического хлебопечения в здании паровой пекарни бывшего Сибирского флотского экипажа. 7 ноября 1928 года был торжественно открыт хлебозавод ЦРК на ул. Экипажной, 6. За одну смену хлебозавод производил 1 000 пудов (16,38 т) печеного хлеба. Хлебозаводу присвоили порядковый номер № 1.

Этап «Рост». В 20-30 годы население города Владивостока продолжало расти, и удовлетворить растущие потребности в хлебобулочных изделиях завод №1 был не в состоянии. Поэтому, в мае 1932 года в районе Первой речки было начато строительство нового большого механизированного хлебозавода. В мае 1935-го года завод был введен в эксплуатацию. Выйти на уровень проектной мощности (120 т хлеба в сутки) и превзойти ее хлебозавод сумел только в годы Великой Отечественной войны.

До 1 июня 1939 года хлебопечение г. Владивостока представляло собой хлебозавод № 1, хлебозавод № 2 и 16 хлебопекарен. С 1 июня 1939 года был организован Владивостокский городской кондитерский комбинат, который объединил все хлебопекарни. Тем временем, город рос и развивался: для удовлетворения потребностей потребителей открывались новые пекарни и цеха. И в августе 1959 года было принято решение по передаче хлебозавода №1 в состав Горхлебокомбината. Однако и суммарных мощностей оказывается недостаточно для растущего города. Поэтому крайкомом партии, горисполкомом, трестом хлебопечения принято решение о строительстве еще одного хлебозавода. С 1971 по 1973 постепенно вводились в эксплуатацию цеха нового завода под номером № 3. Первым заработал булочный цех мощностью 40 т, затем бараночный (мощность 5 т) и в декабре 1973-го с хлебозавода № 1 был переведен кондитерский цех. В связи с этим хлебозавод № 8 на Семеновской, 3 был закрыт. Второе объединение произошло в марте 1971 года когда было принято решение об объединении Горхлебокомбината с хлебозаводом № 2 на базе последнего.

Этап «Зрелость». К началу 80-х годов Горхлебокомбинат являлся крупным производителем хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий со средне-суточным объемом выпуска в 175–180 т. В начале 90-х годов он был преобразован в Акционерное Общество «Владхлеб», а 21 сентября 1994 года было зарегистрировано ОАО «Владхлеб». С 1996 года началась полная модернизация предприятия. Предприятие начало диверсификацию выпускаемой продукции. В 1998 году начал работу цех по производству слоеных изделий, была введена в эксплуатацию автоматизированная евролиния по производству замороженных полуфабрикатов. Предприятие значительно расширило масштабы своей деятельности начало снабжать своей продукцией весь Приморский край. В настоящее время рост продолжается, Владхлеб осваивает новые рынки, например, сейчас предприятие выходит со своей продукцией на рынок города Хабаровска. Таким образом, сегодня ОАО «Владхлеб» является ведущим и крупнейшим хлебопекарным предприятием Приморского края.

Таким образом, главный вывод, который можно сделать: управление по стадиям жизненного цикла - это залог успешного роста и процветания компании.

Список литературы

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 512 с.
2. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник для вузов. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 654 с.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.
4. Сайт ОАО «Владхлеб» http://vladhleb.ru/about/110-years

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шевченко В.Л.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

В современных условиях формирования рыночных отношений хозяйствования в России существует большая потребность в оценке стоимости предприятия, основанной на современных методологических подходах. Это привело к тому, что в последние годы в нашей стране начала развиваться практическая деятельность по оценке предприятий, основанная на различных методиках.

Оценка стоимости действующего предприятия - это процесс оценки стоимости предприятия как единого функционирующего комплекса, приносящего прибыль; включает обоснованную оценку основных фондов и оборотных средств, материальных и нематериальных активов, текущих и будущих доходов предприятия на определенный момент времени [1], [3].

Целью данной статьи является обзор и систематизация основных методик оценки стоимости предприятия.

Теоретической базой процесса оценки предприятия является набор оценочных принципов, сформулированных на базе многолетнего опыта. Их можно дифференцировать на четыре категории:

1)принципы пользователя предприятием;

2)принципы, связанные с оценкой земли, зданий, сооружений и другого имущества, составляющего единый имущественный комплекс.

3) принципы, связанные с внешней рыночной средой;

4) принцип наилучшего и наиболее эффективного использования имущественного комплекса предприятия.

Таким образом, данные принципы оказывают влияние на непосредственный выбор применяемых методик. Обычно специалисты группируют различные методики в 3 подхода: имущественный, доходный и сравнительный [2]. Рассмотрим основные методы вышеуказанных подходов подробнее и определим возможность их применения для оценки предприятия.

Имущественный подход основан на анализе активов предприятия и включает следующие методики:

- накопление активов предприятия;
- скорректированной балансовой стоимости (или методика чистых активов);
- расчета стоимости замещения;
- расчета ликвидационной стоимости.

Сравнительный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Они включают в себя:

- методику капитализации дохода;
- методику дисконтирования денежных потоков.

Метод дисконтирования целесообразно использовать в случае нестабильности при получении дохода. Исходя из принципа ожидания, рыночная стоимость объекта определяется как текущая стоимость будущих выгод, вытекающих из прав владения на данный объект.

Стоимость объекта оценки определяется как сумма текущих стоимостей будущих денежных потоков и реверсии (продажи) собственности с учетом степени риска и альтернативных вариантов использования. Метод дисконтирования денежных потоков позволяет привести поток доходов (от эксплуатации и возможной будущей перепродажи) и затрат, распределенных во времени, к одному моменту для получения чистой текущей стоимости, являющейся стоимостью объекта.

С точки зрения доходного подхода, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого предприятия является сумма денежных потоков будущих лет, генерируемых предприятием и скорректированных с учетом фактора времени. Доходный подход считается основным для целей оценки развивающегося бизнеса. Применение

доходного подхода основано на составлении прогноза изменения основных производственно-финансовых показателей бизнеса. Достоверность прогноза будущих показателей значительно повышается при наличии ретроспективы хозяйственной деятельности предприятия, которая позволяет судить о тенденциях развития бизнеса.

С учетом вышеизложенного можно прийти к выводу о том, что наиболее приемлемым методом доходного подхода для целей оценки предприятия является метод дисконтированных денежных потоков (ДДП).

Каждый из этих подходов отражает разные стороны оцениваемой недвижимости, опирается на специфическую информацию, и вместе с тем, применение того или иного подхода возможно лишь при наличии необходимых условий.

Выбор, какому из подходов отдать предпочтение и какую методику расчета стоимости оцениваемой недвижимости использовать, делается в конкретной ситуации индивидуально для каждого оцениваемого объекта исходя из возможностей того или иного метода расчета и наличия информации, необходимой для расчета стоимости.

Рассмотрим основные методы вышеуказанных подходов подробнее и определим возможность их применения для оценки предприятия.

Следует отметить, что перечисленные выше методики оценки предприятий не используются изолированно, а взаимно дополняют друг друга. Для оценки конкретного предприятия используются несколько методик из разных подходов. Далее результаты, полученные с помощью различных методик, сопоставляют между собой для определения окончательной оценки. Однако некоторые методики предпочтительнее для оценки определенных видов стоимости предприятия. Например, для оценки страховой стоимости рекомендуется методика расчета стоимости замещения или методика скорректированной балансовой стоимости и т.д.

Список литературы

1. В.В. Григорьев, И.М. Островкин. Оценка предприятий. Имущественный подход. Учебно - методическое пособие.- М.:Дело, 1998.-224с.
2. Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Пети. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. Пер. с англ.-М.: Издательский дом Вильямс, 2003-256.с
3. Электронный источник http://www.counsultant.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Михайлова В.Д.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ южно-российский институт-филиал, г.Ростов-на-Дону

Финансовая устойчивость представляет собой такое состояние организации, при котором обеспечивается рост прибыли и капитала при высоком уровне платежеспособности.

Финансовая устойчивость означает:

– стабильное превышение доходов над расходами;

– свободное маневрирование денежными средствами и эффективное их использование;

– бесперебойный процесс производства и продаж товаров, работ, услуг.[5, с. 125]

Финансовая устойчивость каждого отдельного предприятия является гарантией экономической устойчивости города, региона, страны в целом, поэтому данному понятию издавна уделялось особое внимание. Однако, до сих пор нет единого мнения относительно определения сущности данного понятия.

Рассмотрим некоторые взгляды авторов на суть понятия финансовая устойчивость.

В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев под финансовой устойчивостью понимают «способность предприятия поддерживать целевую структуру источников финансирования». По их мнению, организация сама должна отслеживать с позиции долгосрочной перспективы, во-первых, состояние структуры источников финансирования и происходящие в ней изменения, и, во-вторых, способность организации поддерживать эту структуру. Предложено рассчитывать коэффициенты капитализации и покрытия.

Е.Н. Станиславчик определяет финансовую устойчивость как способность предприятия сохранять самостоятельность при изменении ситуации на финансовом рынке и выделяет два правила, от соблюдения которых она зависит:

• предметы имущества, долговременно находящиеся в распоряжении организации, должны финансироваться из долгосрочных источников финансирования, т.е. собственный капитал должен покрывать внеоборотные активы;

• собственный капитал, собственные источники финансирования должны превышать заемные.

М.Г. Миронов не дает прямого определения финансовой устойчивости, а указывает на то, что финансовая устойчивость организации связана с общей структурой капитала, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов и определяется показателями, характеризующими состояние и структуру капитала, уровень привлечения заемного капитала и способность организации обслуживать этот долг.

И.В. Кольцова, Д.А. Рябых также не дают определения финансовой устойчивости, считая, что она характеризует возможность компании погашать свои обязательства в долгосрочной перспективе и определяется соотношением собственных и заемных средств.[2, с. 5]

А.В. Грачев под финансовой устойчивостью понимает платежеспособность организации во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами. При этом «финансовое равновесие представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств, при котором полностью погашаются как прежние, так и новые долги».

Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова считают, что финансовая устойчивость- «характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств» и определяется системой показателей, храктеризующих структуру используемого капитала организации с позиции степени финансовой стабильности ее развития в предстоящем периоде.

А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев не дают формулировку финансовой устойчивости и считают, что разница реального собственного капитала и уставного капитала является основным показателем устойчивости финансового состояния организации.

Л.С. Васильева утрверждает, что финансовая устойчивость организации является одной из важнейших характеристик ее финансовой деятельности, указывая на взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности организации. По ее мнению, сущность оценки финансовой устойчивости заключается в оценке обеспеченности запасов и затрат источниками формирования.[2, с. 6]

М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай понимают под финансовой устойчивостью такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое способно обеспечить стабильную работу организации, способствует росту прибыли и капитала, а соответственно развитию в долгосрочной перспективе предприятия, при котором гарантируется платежеспособность компании.[6, с. 506]

М.А. Федотова характеризует финансовую устойчивость как стабильное превышение доходов над расходами, способность предприятия свободно маневрировать денежными средствами и путём эффективного их использования обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции.[4, с. 48]

Л.Т. Гиляровская и А.А. Вехорева определяют финансовую устойчивость как экономическое состояние предприятия в процессе распределения и использования ресурсов, обеспечивающее его поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности.[3, с. 13]

М.С. Абрютина считает, что финансово-экономическая устойчивость связана с обладанием свободными средствами, что дает гарантию платежеспособности, безопасности инвестиций, а также возможность хеджировать риски.[1, с. 44]

Г.В. Савицкая дает определение финансовой устойчивости как способности предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов и пассивов, несмотря на изменения во внутренней и внешней среды, быть платежеспособным и инвестиционно привлекательным в границах допустимого уровня риска.[7, с. 619-620]

Обобщая взгляды отечественных авторов на понятие «финансовая устойчивость» можно свести их к двум основным подходам.

Первый подход заключается в том, что финансовая устойчивость организации является одной из основных частей характеристики финансового состояния предприятия, а финансовое состояние - понятие более обширное, нежели финансовая устойчивость. Согласно второму подходу понятие финансовая устойчивость стоит на одном уровне с понятием финансовое состояние.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Среди авторов отсутствует единое мнение об определении «финансовая устойчивость»;
2. Понятие «финансовая устойчивость» и «финансовое состояние» сходны по своей сути;
3. Понятие «финансовая устойчивость» может выступать в качестве оценочного и способно определять конкретную степень адекватности финансовых возможностей организации в отношении развития,

возможности сохранять равновесие активов и пассивов, быть гарантом платёжеспособности, рентабельности и ликвидности, иметь инвестиционную привлекательность.

Список литературы

1. Абрютина М.С. Экспресс-анализ финансовой отчётности/ М.С. Абрютина. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 256 с.
2. Бекренева В.А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: Научное издание/ В.А. Бекренева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 60 с.
3. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
4. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 332 с.
5. Кибиткин А.И. Финансовый анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции: Научное издание / А.И. Кибиткин, Н.М. Рапницкая, А.В. Смирнов, О.В. Скотаренко, А.И. Дрождинина, С.В. Беспалова, И.Н. Бреславец, Т.Н. Мотина, Н.Б. Гапоненкова, С.В. Царева, Д.С. Бороухин. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2013. – 365 с.
6. Лапуста М.Г. Фининсы организаций (предприятий) : учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 575 с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2002. – 704 с.

СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

МЕТОДИКА АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА МАЛОГО БИЗНЕСА (МИКРО-УРОВЕНЬ)

Демченко Д.И.

Торгово-экономический институт Сибирского Федерального Университета, г.Красноярск

Анализ является неотъемлемой частью при принятии управленческих решений. Как функция управления, анализ создает основу для планирования и контроля. Результаты анализа помогают определить возможности и необходимые ресурсы для реализации мероприятий, сколько нужно времени на его выполнение и является ли использование ресурсов эффективным. Анализ помогает выявить недостатки работы предприятия и свободные ресурсы. При разработке мероприятий недостатки ложатся в основу целей, а выявленные резервы послужат средством к достижению этих целей.

Цель – разработка методики анализа налоговой нагрузки субъектов малого бизнеса с учетом их специфических характеристик.

В соответствии с целью представляется целесообразным решение следующих задач:

- сформировать общий алгоритм управления налоговой нагрузки;
- сформировать алгоритм комплексного анализа налоговой нагрузки;
- разработать методику анализа эффективности управления налоговой нагрузкой малого предприятия.

Разработка общего алгоритма управления налоговой нагрузкой позволит наглядно оценить необходимость проведения анализа для управления налоговой нагрузкой и самим предприятием. Общий алгоритм анализа налоговой нагрузки представлен на Рисунке 1.

Налоговая нагрузка на предприятие представляет собой относительный показатель, характеризующий тяжесть налогового бремени для предприятия, выражающийся как отношение ряда начисленных (или уплаченных налогов) за исследуемый период к выручке (доходам), прибыли, добавленной или вновь созданной

стоимости. Поэтому считаем целесообразным проводить анализ налоговой нагрузки в комплексе с анализом налоговых обязательств и интегральных баз сравнения.

Комплексный анализ налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса предлагается проводить в 3 этапа, представленных на Рисунке 2.

Рис.1. Общий алгоритм управления налоговой нагрузкой (составлено автором)

На первом этапе определяют цели анализа налоговой нагрузки, задачи для достижения намеченной цели, а также формируют информационную основу для решения поставленных задач.

Целью анализа налоговой нагрузки и налоговых обязательств является возможность отслеживать динамику возникновения обязательств и своевременность их погашения, выявлять просроченную задолженность перед налоговыми органами, контролировать изменение налоговой нагрузки с точки зрения ее оптимальности для осуществления данного вида деятельности и предупреждать налоговые правонарушения.

В соответствии с целью, задачами анализа налоговой нагрузки и налоговых обязательств являются:

- анализ финансовых результатов и финансового состояния[2], [4, с.162];
- анализ динамики состава и структуры ресурсов предприятия [3, с.64];
- анализ динамики, состава и структуры налоговых обязательств;
- оценка текущего уровня налоговой нагрузки;
- анализ налоговой нагрузки на денежные потоки;
- анализ налоговой нагрузки на результаты финансово-хозяйственной деятельности;
-анализ налоговой нагрузки на источники исполнения налоговых обязательств;
- факторный анализ налоговой нагрузки;
- анализ эффективности налогового менеджмента;
- выявление резервов снижения налоговой нагрузки на предприятие;
- разработка мероприятий и путей снижения налоговой нагрузки на предприятие и повышения эффективности использования налоговых обязательств;
- экономическое обоснование и оценка налоговых рисков предложенных мероприятий.

Исходной информацией для анализа являются данные финансовой и бухгалтерской отчетности предприятия. Это «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Приложение к бухгалтерскому балансу»; декларации по расчету налогов и данные оперативного бухгалтерского учета; а также учетная политика предприятия.

Для более детального анализа представляется целесообразным расширить методику комплексного анализа налоговой нагрузки предприятия. Развернутая методика комплексного анализа налоговой нагрузки представлена на Рисунке 3.

Оценке текущего уровня налоговой нагрузки на малое предприятие по методике Министерства Финансов РФ необходима для выявления возможности снижения налоговой нагрузки, поскольку существует определенный минимум её значения, когда снижение может нанести вред. Это объясняется существованием риска повышения заинтересованности налоговых органов в проведении выездной проверки, когда расчетное значение налоговой нагрузки на предприятие оказывается ниже среднеотраслевого значения по отрасли. Таким образом, оценка текущего уровня налоговой нагрузки по методике Министерства Финансов РФ поможет менеджерам принять управленческое решение о возможности снижения налоговой нагрузки или необходимости оптимизации

структуры налоговых обязательств, а также позволит контролировать реализации рекомендаций с целью снижения риска [1, с.136].

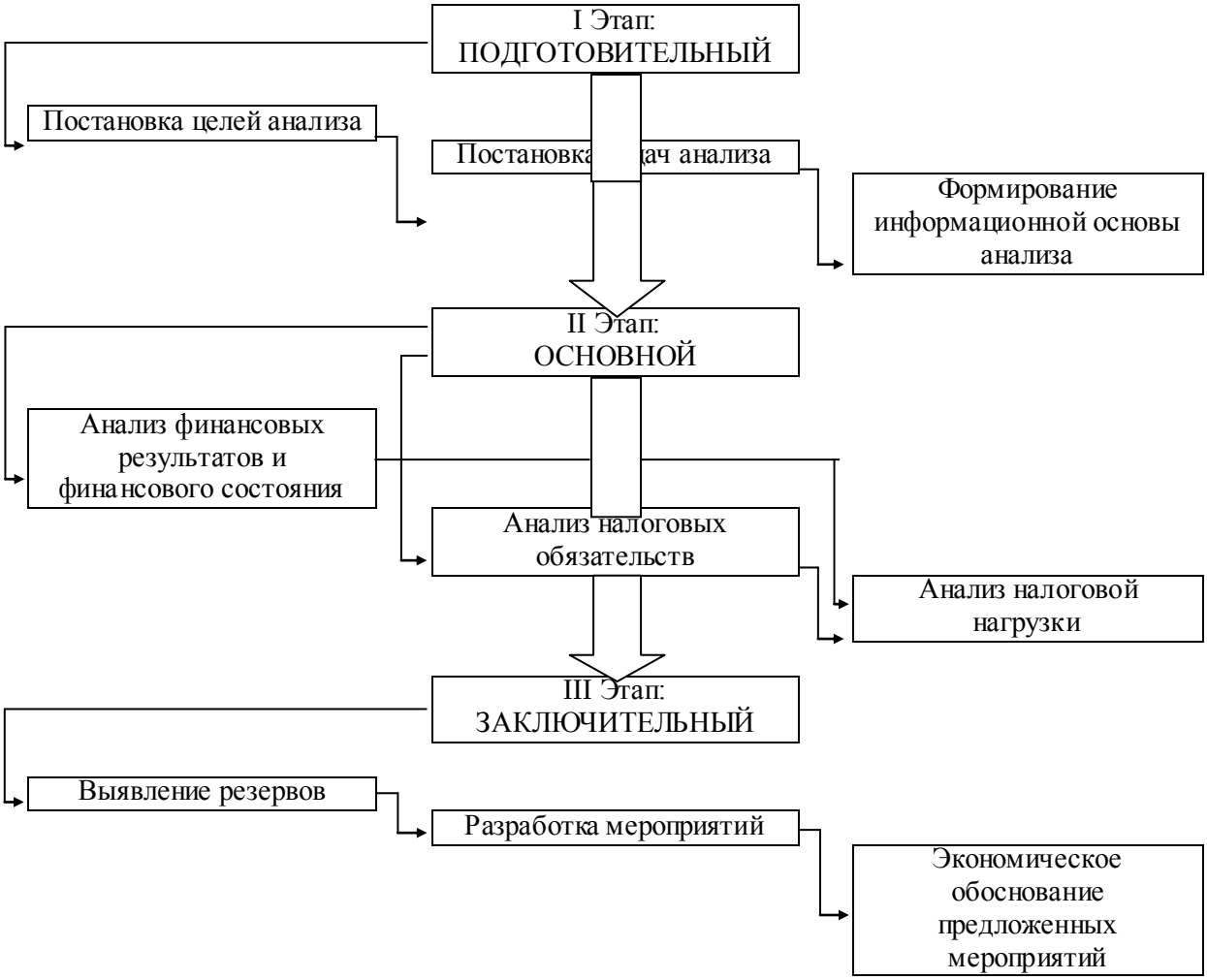


Рис.2. Последовательность комплексного анализа налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса (составлено автором)

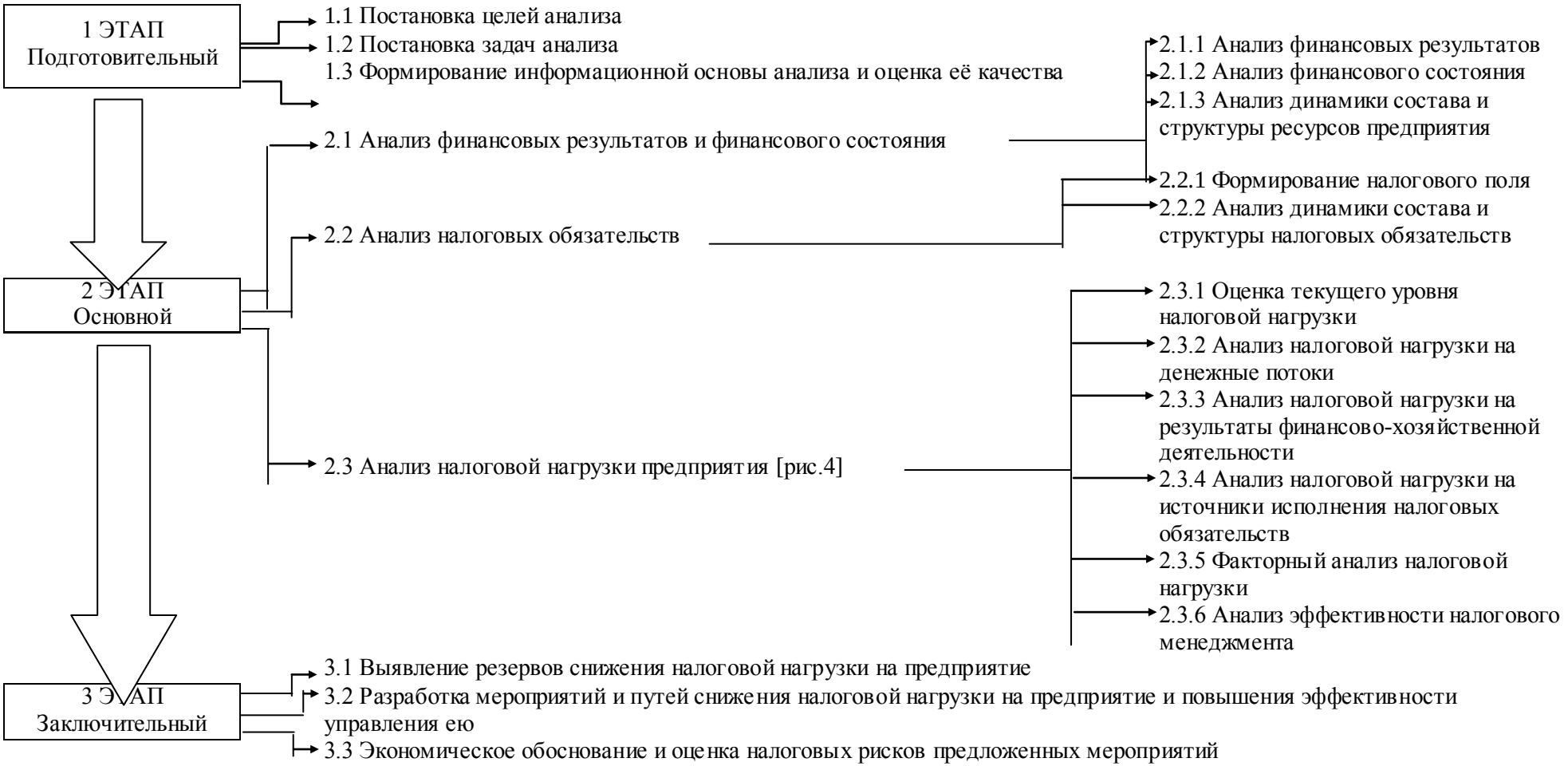


Рис.3. Развернутая методика комплексного анализа налоговой нагрузки на предприятие (составлено автором)

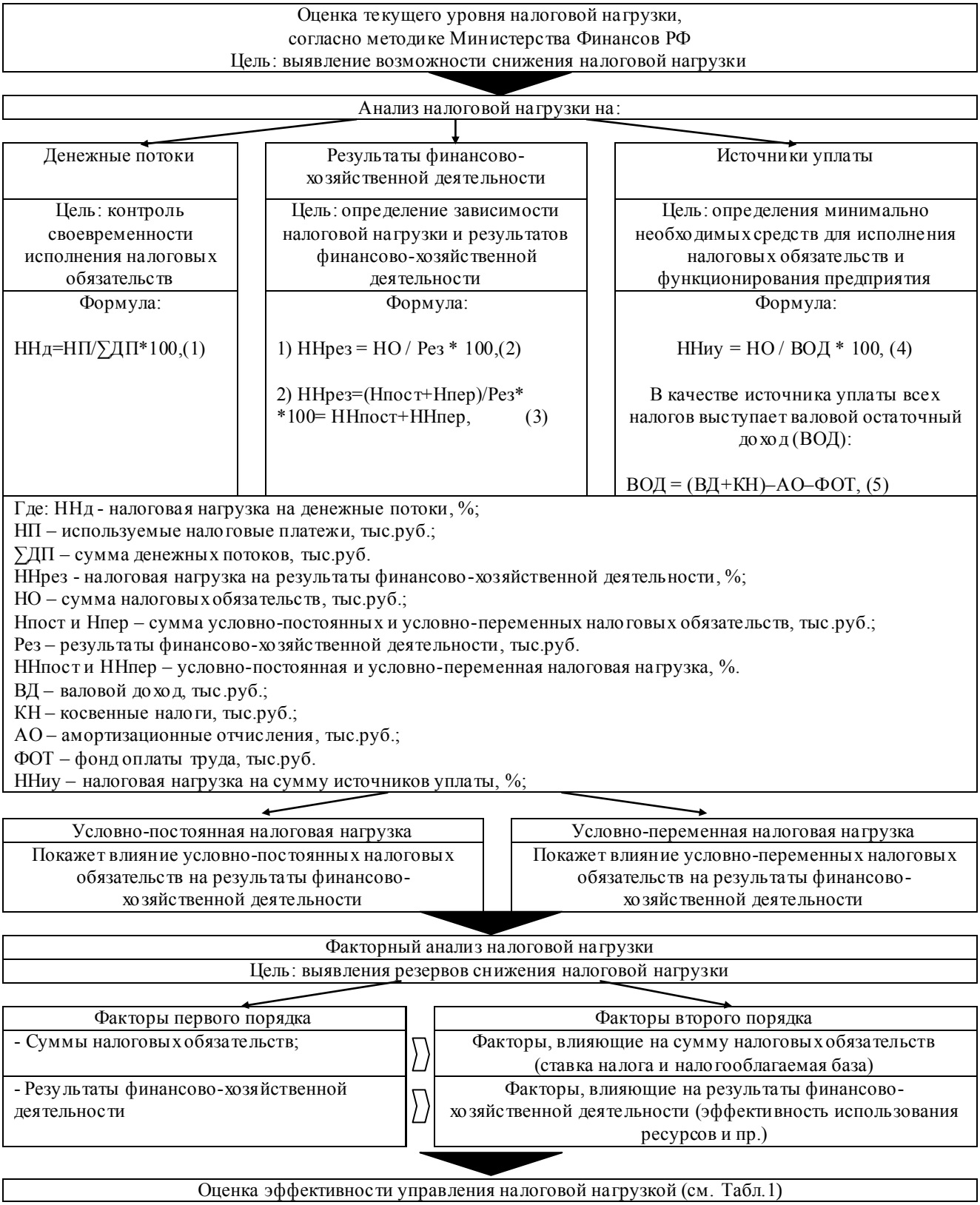


Рис.4. Методика анализа эффективности управления налоговой нагрузкой малого предприятия (составлено автором)

На этапе анализа налоговой нагрузки считаем целесообразным оценить влияние налогового бремени на:

- денежные потоки, с целью контроля своевременности исполнения налоговых обязательств;

- результаты финансово-хозяйственной деятельности, с целью определения зависимости налоговой нагрузки и результатов финансово-хозяйственной деятельности;

- источники исполнения налоговых обязательств, с целью определения минимально необходимых средств для исполнения налоговых обязательств и функционирования предприятия (см. Рисунок 4).

1. При анализе налоговой нагрузки на денежные потоки необходимо:

1) составить налоговый календарь по налоговым платежам:

- с указанием срока уплаты каждого налога и авансовых платежей по нему;

2) рассчитать и оценить налоговую нагрузку на денежные потоки, согласно формуле 1.

В качестве используемых налоговых платежей, целесообразно использовать все уплачиваемые предприятием налоги, в том числе косвенные и НДФЛ.

2. При анализе налоговой нагрузки на результаты финансово-хозяйственной деятельности налоговые обязательства соотносятся с такими показателями как (формула 2):выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, прочие доходы, совокупные доходы, прибыль от прочей деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Поскольку все налоги можно разделить по их зависимости от результатов деятельности на:

1) условно-постоянные (те налоги, которые не зависят от результатов деятельности: налог на имущество, транспортный налог, земельный налог, ЕНВД, взносы во внебюджетные фонды в части постоянного фонда оплаты труда и пр.);

2) условно-переменные (те налоги, величина которых зависит от результатов деятельности: косвенные налоги, налог на прибыль, налог при упрощенной системе, НДФЛ, взносы во внебюджетные фонды в части переменного фонда оплаты труда и пр.).

Представляется целесообразным проводить взаимосвязь налоговой нагрузки и результатов финансово-хозяйственной деятельности по тому же принципу (см. Рисунок 4).

Формула условно-постоянной налоговой нагрузки будет иметь вид:

$$ННпост = \sum Нпост / Рез * 100, \quad (6)$$

А условно-переменной налоговой нагрузки:

$$ННпер = \sum Нпер / Рез * 100, \quad (7)$$

Где: ННпост и ННпер – условно-постоянная и условно-переменная налоговая нагрузка, %;

∑Нпост – сумма условно-постоянных налоговых обязательств, тыс.руб.;

∑Нпер – сумма условно-постоянных налоговых обязательств, тыс.руб.;

Рез – результаты финансово-хозяйственной деятельности, тыс.руб.

Сумма условно-постоянной и условно-переменных налоговых нагрузок даст общую налоговую нагрузку на результаты финансово-хозяйственной деятельности (формула 3).

3. При анализе налоговой нагрузки на источники уплаты налогов, соответствуя цели, в качестве источника уплаты всех налогов может выступать валовой остаточный доход. Он представляет собой все поступления доходов, за минусом целевых расходов, таких как амортизация и заработная плата (формула 5), поскольку данные расходы имеют целевой характер и не могут быть использованы в качестве источника уплаты налогов.

Расчет налоговой нагрузки на источники уплаты налогов (формула 4).

К основным показателям, характеризующим эффективность управления налоговой нагрузкой малого предприятия можно отнести общие и локальные показатели эффективности управления налоговой нагрузкой и налоговыми обязательствами, представленных в Табл.1.

Таблица 1

Показатели эффективности управления налоговой нагрузкой и налоговыми обязательствами

Показатель	Методика расчета	Оптимально	Условные обозначения
Общие показатели эффективности			
Налогоемкость реализации продукции (товаров, работ, услуг)	НёР = Нр/ВБ	Не более 0,3	НёР – налогоемкость реализации; Нр – налоги, относимые на выручку (косвенные), тыс.руб.; ВБ – выручка-брутто от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс.руб.
Налогоемкость совокупных затрат (издержек)	НёСЗ = Ни/СЗ	Снижение в динамике	НёЗ – налогоемкость совокупных затрат (издержек); Ни – налоги, относимые на затраты (издержки), тыс.руб.;

			СЗ – сумма затрат (себестоимости) и издержек, тыс.руб.
Налогоемкость прибыли	НёП = Нп/ПДН	Снижение в динамике	НёП – налогоемкость прибыли; Нп – налоги, относимые на прибыль, ты.руб.; ПДН – прибыль до налогообложения, тыс.руб.
Налогоемкость совокупных доходов	НёСД = Н/СД	Снижение в динамике	НёД – налогоемкость совокупных доходов; Н – все налоги, уплачиваемые предприятием, тыс.руб.; СД – совокупный доход организации, тыс.руб.
Общий коэффициент эффективности налогового менеджмента	Кэн = ЧП/СНР	Рост в динамике	Кэн – общий коэффициент эффективности налогообложения; ЧП – чистая прибыль организации, тыс.руб.; СНР – совокупные налоговые расходы, тыс.руб.
Локальные показатели эффективности			
Коэффициент эффективности постоянных налоговых обязательств	КЭпост = ЧП/Нпост	Рост в динамике	КЭпост - коэффициент эффективности постоянных налоговых обязательств; ЧП – чистая прибыль, тыс.руб.; Нпост - сумма условно-постоянных налогов, тыс.руб.
Коэффициент эффективности переменных налоговых обязательств	КЭпер = ЧП/Нпер	Рост в динамике	КЭпер - коэффициент эффективности переменных налоговых обязательств; ЧП – чистая прибыль, тыс.руб.; Нпост - сумма условно-постоянных налогов, тыс.руб.
Сумма относительной экономии (перерасхода) налоговых платежей	Э(П)нп=Н1 - $-Рез_1*ННпер_0/100 +$ $+ Нпост_0$	Если «+» - перерасход, Если «–» - экономия	Э(П)нп– относительный экономия (перерасход) налоговых платежей, тыс.руб.; $Н_1$– сумма налоговых платежей в отчетном периоде, тыс.руб.; $Рез_1$ – сумма результатов деятельности, тыс.руб.; $ННпер_0$ – условно-переменная налоговая нагрузка в прошлом году, %; $Нпост_0$– сумма условно-постоянных налогов в прошлом периоде, тыс.руб.
Коэффициент налоговой ликвидности	Кнл = ДС/∑НО	Рост в динамике	Кнл – коэффициент налоговой ликвидности; ДС – денежные средства, тыс.руб.; ∑НО – сумма налоговых обязательств, тыс.руб.

Список литературы:

1. Конева О.В. Модель комплексного анализа и оценки малого бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2013. № 1 (13). С. 133-140.
2. Конева О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства //Вестник Московского университета МВД России. 2012. №11. С. 15-128.
3. Конева О. В., Демина Е. Н. Методы моделирования кредитного рейтинга предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. 2010. №29. С. 39-43.
4. Соловьева Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа результатов деятельности коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 38.
5. Соловьева Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа результатов деятельности коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1. С. 63-69.
6. Соловьева Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. С. 161-168.

ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЯ РИСКА

Чеснокова Л.А., Яшина Н.И.

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

В современных условиях состояния и развития бюджетной системы РФ бюджетные отношения не получили достаточного методологического и правового обеспечения в сфере оценки и учета риска налоговых доходов бюджета. Перед финансовыми органами стоит проблема отсутствия прозрачных методик эффективного и конкретного планирования налоговых поступлений бюджета с учетом риска.

Оценка риска налоговых доходов бюджета позволит уже на начальной стадии планирования поступлений в бюджет сформировать мероприятия по нейтрализации негативных факторов, влияющих на неисполнение бюджета. Авторами предлагается методика оценки риска налоговых доходов бюджета и устойчивости налогового потенциала территорий. Сущность данной методики заключается в определении итогового комплексного показателя, рассчитанного на основе стандартизированных показателей, входящих в систему критериев оценки риска налоговых поступлений.

Ранее авторами в работе [1] было проведено исследование риска налоговых доходов бюджета и устойчивости налогового потенциала 24 территориальных единиц (ТЕ) на примере 10 налоговых поступлений в бюджет Нижегородской области за 2006 год. Используя технику сглаживания данных методом скользящих средних, авторами была выделена «территориальная составляющая» в последовательности значений показателей собираемости некоторых налоговых доходов бюджета. Для определения риска налоговых доходов бюджета были вычислены ожидаемое исполнение налогов как средний коэффициент исполнения, рассчитанный по сглаженным уровням, и коэффициент вариации. Аналогичным образом были найдены ожидаемое исполнение и риск всех налоговых поступлений в пределах одной ТЕ для оценки устойчивости налогового потенциала.

Из года в год, в том числе в 2013 году пять налогов обеспечивают более половины налоговых доходов бюджета Нижегородской области, а именно 76% или 120 108 877 тыс. руб. (НДС – 31%, Акциз – 29%, налог на прибыль – 18,3%, НДФЛ – 17%, налог на имущество – 13,7%).

НДС, налог на доходы физических лиц и налог на прибыль обладают наибольшей эластичностью, поскольку автоматически реагируют на изменение конъюнктуры рынка, и, соответственно, высокой значимостью в регулировании налоговых доходов бюджета. Их высокая доля обеспечивает эффективное стабилизирующее воздействие на реакцию налогового потенциала региона на изменения конъюнктуры рынка.

Анализ собираемости налоговых доходов показал, что в полном объеме к прогнозу на январь-декабрь 2013 года поступили: налог на доходы физических лиц (116%), акцизы (100,2%), налог на имущество организаций (101%), земельный налог (103,2%). Не выполнены бюджетные назначения по следующим налогам: налог на имущество физических лиц (95%), водный налог (98%), транспортный налог (95%),НДС (95%), налог на прибыль (82%).

Количественный анализ исполнения бюджета позволяет произвести оценку бюджетных рисков конкретных территорий. Риск бюджета можно рассматривать как отклонение фактических поступлений от запланированных. В этом случае, чем ближе показатель будет к 100%, тем менее рисковым будет считаться бюджет.

Для измерения бюджетного риска предлагается использовать статистический показатель - коэффициент вариации.

$$Vi = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(X_i - \bar{X})^2 \times \rho i}}{\bar{X}} \times 100\% \qquad (1)$$

Vi - коэффициент вариации;

Xi – показатель собираемости *i*-го доходного источника бюджета / показатель финансирования *i*-го вида расходов бюджета;

$\bar{X}$ - средний показатель собираемости доходов / финансирования расходов бюджета (коэффициент исполнения бюджета по всем доходам / расходам);

p_i - доля *i*-го доходного источника / финансирования *i*-го вида расходов.

Коэффициент вариации может изменяться от 0 до 100 %, чем ближе к 0, тем типичнее считается средняя величина для изучаемой совокупности.

Для расчета показателя необходимы данные отчета ФНС РФ №1-НМ в разрезе субъектов РФ о фактических и запланированных поступлениях налогов за 2013 год для Нижегородской области. Каждый из нижеперечисленных 10 налогов был рассмотрен по 24 единицам Нижегородской области [3] в отношении «план-факт». По данным был произведен расчет стандартного отклонения и вариации для каждого налога, используя формулу (1), в результате сформирована Табл.1.

Таблица 1.

Анализ исполнения бюджета Нижегородской области за 2013 г .

Наименование показателя	План на 2013 год (тыс. руб.)	Процент исполнения (%)	Доля Pi в общих доходах	Вариация (%), CV
1. НДФЛ	16 567 324	116	0,17	10,5
2. НДС	37 620 091	95	0,31	6,4
3. Акцизы	32 966 320	100,2	0,29	0,92
4. Налог на прибыль	25 719 029	82,3	0,183	9,4
5.Налог на имущество организаций	10 262 739	101	0,09	0,32
6. Транспортный налог	3 254 548	95	0,03	3,1
7. Земельный налог	3 190 768	103,2	0,03	0,61
8. Налог на имущество физических лиц	456 197	95	0,004	0,32
9.Водный налог	36 065	98	0.0003	0,03
10. Налоги на ввозимые товары	2 049 672	100,6	0,005	1,3

Как видно из Табл.1, за 2013 большинство налогов имеет низкую степень риска, что говорит, в том числе, о снижении задолженности, сумма которой влияет на расчет показателей.

В целях сравнения рискованности налоговых поступлений отдельных территорий необходимо применить совокупный стандартизированный показатель риска налогов и устойчивости налогового потенциала ТЕ, который определяется суммированием значений стандартизированных показателей с различными удельными весами. Удельные веса отражают значимость каждого из показателей: чем важнее показатель, тем больше его удельный вес и наоборот. Ранее в работе [1] было установлено, что совокупный стандартизированный показатель риска налогов $K'_{сов}$ определяется как средневзвешенная сумма стандартизированных показателей собираемости и риска:

$$K'_{сов} = \frac{2}{3} K'_{исп} + \frac{1}{3} K'_{риск} \qquad (3)$$

$K'_{исп}$ - стандартизированное ожидаемое исполнение налога в разрезе всех ТЕ,

$K'_{риск}$ - стандартизированный показатель риска налога.

Анализ собираемости и риска всех налоговых поступлений для каждой ТЕ методом скользящих средних выявил, что в 2013 году устойчивый налоговый потенциал, удовлетворяющий нормативному значению коэффициента вариации в 5% и меньше, имели половина из 24 рассматриваемых ТЕ Нижегородской области, что соответствует уровню 2006 года. На основе определения совокупного стандартизированного показателя можно выделить 6 классов ТЕ с различным уровнем устойчивости налогового потенциала, представленные в Табл.2.

Таблица 2.

Характеристика территорий по степени устойчивости налогового потенциала

Класс	Характеристика	Территориальные единицы (ТЕ)
1	высокий уровень устойчивости налогового потенциала, высокий показатель собираемости и низкий уровень риска налогов	Городецкий, Лысковский районы, г.Выкса Нижегородской области
2	достаточный уровень устойчивости, высокий показатель собираемости и средняя степень риска	Нижегородский район г.Н. Новгорода
3	удовлетворительный уровень устойчивости, достаточный уровень собираемости и средняя степень	Советский, Ленинский районы г.Н. Новгорода, Кстовский, Лукояновский, Павловский районы, г.Саров Нижегородской области
4	низкий уровень устойчивости налогового потенциала	Автозаводский, Сормовский районы г.Н. Новгорода, Арзамасский район Нижегородской

		области
5	низкий уровень устойчивости налогового потенциала, приводящий к неплатежеспособности	Уренский, Борский, Семеновский, Сергачский районы Нижегородской области, Приокский район г.Н. Новгорода, Нижний Новгород
6	неудовлетворительный уровень устойчивости, низкий уровень собираемости и высокий уровень риска	Перевозский, Балахнинский, Дзержинский районы Нижегородской области, Канавинский, Московский районы Нижнего Новгорода

Полученные данные о рискованности налоговых бюджетов отдельных ТЕ обосновывают следующие действия органов субъекта РФ:

1) проведение конкретных мероприятий – от изменения правовой базы (в пределах компетенции данного уровня бюджетной системы) до подготовки специалистов, участвующих в организации и исполнении бюджетного процесса в условиях риска, с целью повышения устойчивости налогового потенциала ТЕ;

2) проведение своевременного анализа потенциальной неплатежеспособности и принятие соответствующих мер, направленных на нейтрализацию риска налоговых доходов и повышение устойчивости налогового потенциала;

3) учитывать индивидуальные налоговые особенности ТЕ с целью уменьшить вероятность неверной оценки потребности в финансовой помощи, а также повысить самостоятельность ТЕ в использовании своего налогового потенциала.

Список литературы

1. Яшина, Н.И. Совершенствование методологии оценки налогового потенциала территорий с учетом риска / Н.И. Яшина, Е.В. Поющева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - №6.
2. Бакша, Н.В. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный / Н.В. Бакша, В.В. Гамукин, А.П. Свинцова. – М.: Издательство ИПО Профиздат, 2001. – 416 с.
3. Чеснокова Л.А., Яшина, Н.И. Анализ налогового потенциала территорий на основе совокупного стандартизированного показателя риска // Налоги и финансовое право. - №4. – 2014. 86-92с.

СЕКЦИЯ №21.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Земскова М.С., Яресь О.Б.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

В современных условиях конкурентоспособность экономики является важнейшим показателем позиции государства и его регионов на международным рынке.

Конкурентоспособность государства позволяет ему соперничать с другими странами и стабильно развиваться за счет своих особенных факторов (конкурентных преимуществ). Тем не менее, только обладание такими факторами не является достаточным для достижения роста и повышения конкурентоспособности. Необходимо проводить мониторинг мирового опыта в данной сфере и предпринимать действия по развитию конкурентоспособности отдельных субъектов государства.

Высокие темпы роста конкурентоспособности в начале XXI века были обусловлены достаточно сильными позициями России на сырьевых рынках и дешевыми первичными ресурсами – трудовыми и энергетическими. Однако в последние годы эти преимущества постепенно исчерпываются. В связи с этим российская экономика должна искать новые резервы за счет повышения инвестиционной привлекательности регионов и инновационности продукции.

Впервые понятие «конкурентоспособность» возникло в середине XVIII века, но до сих пор единой общей трактовки этой категории не существует, а также нет и единого метода её оценки.

Наиболее изученными являются проблемы конкурентоспособности предприятий. Публикации, посвященные анализу конкурентоспособности, можно встретить у А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Сакса, А. Харта, С. Коэна, М. Портера, К. Перского, М. Гельвановского, И. Трофимовой, В. Жуковской, В.И. Видяпина, В.Н. Парахиной, К.А. Парахина и т.д. [1,2,3,4,5,7,8]

Проблемы региональной конкурентоспособности являются менее изученными–теоретические и методологические аспекты освещены в трудах А.И. Татаркина, Ю.К. Перского, А.В. Ермишиной, Г.Я Беляковой, И.П. Данилова и др. [6,9,10,11,12]

Анализируя работы вышеперечисленных ученых, можно выделить три основных группы факторов, за счет которых формируется конкурентоспособность региона:

1. Экономические факторы конкурентоспособности региона: эффективность использования факторов производства, инвестиционная привлекательность бизнеса и региона, инновационное развитие региона, производство товары и услуг по мировым стандартам, устойчивый и быстрый экономический рост, реализация продукции по рыночной цене с экономически выгодной прибылью, улучшение позиции региона среди других регионов.

2. Социальные факторы конкурентоспособности региона –высокий уровень и качество жизни, устойчивые высокие темпы роста реального душевого дохода и заработной платы, сравнительные преимущества в обеспечении качества жизни населения.

3. Социально-экономические факторы конкурентоспособности региона –производство товаров и услуг, удовлетворяющих требованиям рынка, высокий уровень количественных и качественных показателей, определяющих социально-экономическое развитие региона и потенциал дальнейшего его роста.

Таким образом, под конкурентоспособностью региона мы будем понимать способность экономики региона стабильно производить и потреблять конкурентоспособные товары и услуги за счет использования своих конкурентных преимуществ, инновационного развития и при условиях роста качества жизни и соблюдения экологии.

Термин «конкурентоспособность» – многоаспектное понятие и поэтому может быть исследовано, как правило, на трех взаимосвязанных уровнях в зависимости от цели исследования:

Макроуровень – главный уровень, на котором создаются условия для национальной конкурентоспособности страны и макрорегионов.

Мезоуровень – на нем формируются предпосылки для конкурентоспособности регионов и муниципальных образований.

Микроуровень, формирующий условия для конкурентоспособности отраслей, видов экономической деятельности, кластеров, предприятий и компаний.

Процесс формирования конкурентоспособности идет от макроуровня к микро, обеспечивая взаимосвязь всех её составляющих: на конкурентоспособность предприятия влияет конкурентоспособность страны, в которой оно находится, в тоже время конкурентоспособность страны определяется конкурентоспособностью ее предприятий, отраслей, видов экономической деятельности, муниципальных образований регионов и макрорегионов.

Для оценки положения конкурентоспособности России на макроуровне рассмотрим результаты наиболее авторитетных рейтингов национальной конкурентоспособности и качества предпринимательского климата.

По версии Международного института развития менеджмента в публикуемом Ежегоднике по мировой конкурентоспособности, Россия в 2014 г. улучшила свои позиции, что позволило стране подняться с 42 на 38 место (количество стран в рейтинге – 60), опередив Испанию (39 место) и Италию (46 место). Оценка производится по 330 индикаторам по четырем основным направлениям: макроэкономическая ситуация, эффективность органов государственного управления, эффективность деловой среды и качество инфраструктуры. К позитивным факторам, определившим рост позиции России были отнесены: высокий уровень образования и занятости, квалификация рабочей силы и общая устойчивость экономики. Неблагоприятными факторами были названы: низкий уровень диверсификации экономики и производительности труда, низкую восприимчивость к инновациям и эффективность государственного управления, включая административные барьеры и коррупцию[13].

Согласно разработанному Всемирным экономическим форумом Индексу глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) в 2014/2015 Россия, уступавшая ранее всем странам БРИКС поднялась с 64 до 52 места, благодаря повышению эффективности рынка товаров и услуг, использованию информационно-коммуникативных технологий и конкурентоспособностью российских компаний[14].При

расчете индекса используются базовые факторы (качество институтов, инфраструктура), факторы, влияющие на эффективность (макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка) и инновационные факторы (конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал).Препятствиями к дальнейшему росту России в рейтинге ВЭФ являются: низкая эффективность работы государственных институтов, неэффективная антимонопольная политика, неразвитость финансового рынка, судебная система и др.

Оценка качества предпринимательского климата, проводимая ежегодно Всемирным банком совместно с Международной финансовой корпорацией (рейтинг Doing Business) показывает, что Россия за минувший год поднялась со 112 на 92 место (были улучшены 5 из 10 показателей).[15]Данный рейтинг составляется на основании показателей предпринимательской деятельности: создание предприятий, разрешение на строительство, регистрация собственности, получение кредитов, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, ликвидация предприятий. Из всех показателей в России выше всего позиция по исполнению контрактов (10 место в мире), а по показателям «международная торговля» и «получение разрешения на строительство» Россия располагается на 157 и 178 местах соответственно (из 189 стран участниц).

Таким образом, основными направлениями повышения конкурентоспособности России на макроуровне являются:

– создание условий для доступного рыночного кредита, снижение и стабилизация инфляции, плавающий валютный курс, налоговое стимулирование;

– укрупнение объектов общественного обслуживания сельского населения;

– конкурентоспособный уровень национальной валюты;

– программный проектный подход к развитию ключевых секторов экономики;

– эффективное использование трудовых ресурсов за счет перевода их из неэффективных секторов экономики и в более производительные отрасли.

– улучшение делового климата и повышение конкурентоспособности регионов.

Экономическая карта России, как и её природный ландшафт, отличается чрезвычайным разнообразием, в связи с этим анализ конкурентоспособности на мезоуровне осложняют проблемы с дифференциацией регионов по уровню развития. Так, наряду с наличием регионов, характеризующихся высоким уровнем конкурентоспособности, имеется достаточное количество регионов слабо развитых, с крайне ограниченным ресурсным потенциалом, низким уровнем его использования и, как следствие, низким качеством жизни населения. Начало XXI-го века для России было ознаменовано снижением политической и макроэкономической нестабильности, что во многом обусловило возникновение экономического роста, продолжавшегося вплоть до мирового экономического кризиса 2008 г. Каждый российский регион начинал своё экономическое развитие в разных стартовых условиях и добился к настоящему моменту различных не всегда однозначных результатов.

Часть российских регионов, имеющих ярко выраженную сырьевую ориентацию (например, Кемеровская область, Ненецкий автономный округ, Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ) демонстрируют высокие темпы экономического роста в основном за счет увеличения экспорта как внутри страны, так и за её пределы природных ресурсов и производных от них товаров низкой степени переработки.

Некоторые регионы с высокой отраслевой специализацией (например, Белгородская область, Волгоградская область, Вологодская область, Иркутская область, Липецкая область, Нижегородская область, Новосибирская область, Омская область) получают значительный прирост экономических показателей только за счет развития доминирующей отрасли, другие же направления деятельности пребывают в значительном упадке. Многие российские регионы, добиваясь количественного роста результативных экономических показателей, не уделяют должного внимания социальной сфере и экологическим проблемам территорий (Бурятия, Дагестан, Калмыкия, Приморский край, Архангельская область, Калининградская область, Кемеровской область, Курганская область, Томская область, Ярославская область). Руководство некоторых других регионов сознательно искажает информацию о результативных показателях социально-экономического развития, завышая темпы экономического роста и преследуя, политические, конъюнктурные или даже коррупционные цели.

Таким образом, встает острая необходимость в разработке интегрированного индекса конкурентоспособности региона с обязательным включением в него трех основных групп показателей по следующим направлениям: способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами, показатели качества жизни, финансовой устойчивости. Экологическую составляющую

конкурентоспособности целесообразно включить при оценке качества жизни, так как в условиях антропогенной нагрузки, при увеличивающихся выбросах вредных веществ в атмосферу состояние окружающей среды все больше влияет на качество жизни.

Список литературы:

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
2. Рикардо, Д. Начала политической экономики и налогового обложения. Собр. соч. Т. 1. – М., 1995.
3. Sachs J. Globalisation and Patterns of Economic development. Weltwirtshaftliches. – 2000.
4. Sohen S., ZusmanJ..Manufaacturing Matters. The Myth of the Post-industrial Economy. – N. Y.: Basic Books, 1987.
5. Портер, М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2000.
6. Перский, Ю.К., Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты. – М.: ТЕИС, 2003.
7. Гельвановский, М.И. Жуковская В.М. Трофимова И.А. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерении // Рос. экон. журн. – 1998. – №2.
8. Региональная экономика: учебник / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА – М, 2007.
9. Татаркин, А.И. Социальная ориентация предприятий и территорий как условие формирования конкурентных преимуществ Уральского федерального округа // Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире: тез. Междунар. научно-практ. конф. – Екатеринбург: Изд-во Ур. ГЭУ, 2002. – С. 124–128.
10. Белякова, Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития. – Красноярск: СибГТУ, 2001.
11. Ермишина, А.В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс] / А.В. Ермишина. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru, свободный.
12. Данилов, И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: Канон; РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
13. WEF Global Competitiveness Reports, 2009 – 2014. Режим доступа: http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness, свободный.
14. IMD World Competitiveness Yearbooks, 2009-2014.Режим доступа:http://www.imd.org/wcc/, свободный.
15. DoingBusinessdatabase. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/rankings, свободный.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АПК ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Краснова М.В., Добронравова А.М.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

С августа 2012г. Российская Федерация является членом ВТО. Россия получила обширные возможности для коммерческой деятельности в зарубежных странах, включая выход на правовое пространство и международно-правовую защиту, обеспеченную законодательными актами ВТО.В тоже время членство в ВТО не только расширяет возможности для внешнеэкономических отношений, но и накладывает обязательства в области внутренней и внешней экономической политики, которые оказывают совокупное влияние как на общий характер социально-экономического развития страны в целом, так и на отдельные области коммерческой деятельности. Ратификация Россией обязательств по функционированию национального законодательства и экономической практики в соответствии с нормами и правилами ВТО, а также согласование своих индивидуальных обязательств по предоставлению выхода на рынок товаров и услуг, влекут за собой ряд издержек и негативных последствий для экономики и населения. Возможно ослабление государственного контроля над отраслями экономики в процессе объединения международного и национального рынков. Обострение конкуренции, усиление давления со стороны мировых производителей на отечественные компании, экспансирование отечественного рынка более конкурентными зарубежными товарами ведет к негативным социальным последствия в обществе (например, рост безработицы, уровня бедности и ухудшение качества жизни и др.)

Изучение процесса и анализ первых результатов вступления России в ВТО отражены в работах следующих российских авторов (Давлетшин А.Н.[3], Самоделкин А.Г.[6], Фокина Д.А.[7], Чистяков Ю.Ф. [8] и др.), высокий научный интерес к этой проблеме связан с поиском путей повышения конкурентоспособности отечественных регионов в сложившихся условиях.

Свободный доступ на национальный продовольственный рынок товаропроизводителей из стран участников ВТО простимулированный снижением размера таможенных пошлин (особенно на мясную и молочную продукцию), принес пользу отечественному потребителю за счёт обилия и дешевизны импортных товаров. Но в силу недостаточного уровня конкурентоспособности отечественного продовольствия к товарам зарубежных производителей возникает риск парализации национальной агропродовольственной системы и дезорганизации системы межрегионального продовольственного обмена. Складывающаяся ситуация требует от регионов не только роста бюджетного финансирования аграрной сферы, но и предоставления целевых субсидий сельскохозяйственной отрасли в областях.

Рассмотрим, как обстоит дело в одном из типичных представителей ЦФО – Владимирской области. На основе действующей Стратегии социально-экономического развития региона до 2027 года, Государственной программы развития агропромышленного комплекса Владимирской области на 2013-2020 годы, Стратегии Центрального федерального округа до 2020 года и с учетом требований Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596-602 и 606 в регионе разработана «Концепция экономической политики Владимирской области, ориентированной на повышение конкурентных преимуществ производимых товаров, работ и услуг»[4]. В данном документе определены центральные направления развития агропромышленного комплекса области и возможные пути поддержки сельскохозяйственного производства со стороны указанного федерального субъекта.

На сегодняшний день политика администрации Владимирской области направлена на решение существующих проблем и развитие агропромышленной отрасли с применением всех доступных ресурсов: увеличение объемов производства высококачественной и конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции; её реализация, как на местном, так и на межрегиональном уровне. Исходя из принятых в области программ, из регионального бюджета предприятия отрасли растениеводства и животноводства получают субсидии на компенсацию части затрат по окультуриванию неиспользуемой пашни, кредиты на приобретение минеральных удобрений и элитных семян, закупку кормов, на развитие племенного скота, строительство современных овощных хранилищ, животноводческих помещений. За январь-декабрь 2013 года сельхозпроизводителям области выплачено 1175,1 млн руб. субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам[5].

Исполняя обязательства, принятые РФ при вступлении в ВТО, администрации Владимирской области пришлось пересмотреть ранее используемые способы финансовой поддержки АПК региона. В рамках этих условий в области была утверждена «дорожная карта» для поддержки сельскохозяйственного производства: выделение субсидий на возмещение затрат крестьянских (фермерских) хозяйств; предоставление грантов; возмещение части затрат на строительство и модернизацию производственных помещений, инженерной инфраструктуры, приобретение сельхозтехники и оборудования; оказание консультационной помощи по вопросам ведения предпринимательской деятельности; финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса; строительство и реконструкция автомобильных дорог в сельских территориях, перевод угольных котельных на газ; развитие объектов социальной инфраструктуры и др. [1].

Как уже говорилось, одной из приоритетных задач для развития региона на сегодняшней день является рост реализации сельскохозяйственной продукции областного производителя на региональном и межрегиональном уровне. В области внедрена программа «Покупай Владимирское - покупай российское» сроком на 3 года. В рамках, которой ведется работа по приведению продукции местных производителей к требованиям ВТО по ее переработке, хранению перевозки безопасности. Обеспеченность региона овощами собственного производства уже сейчас достигает 96%. Картофелем область может обеспечить своих потребителей на 200%. В регионе ожидается увеличение объемов производства тепличных овощей. [2].

Проанализировав мероприятия Администрации Владимирской области направленные на развитие агропромышленного комплекса после вступления России в ВТО, можно с уверенностью говорить, что вхождение большинства сельскохозяйственных предприятий региона в сферу действия ВТО, происходит сравнительно успешно. Для повышения конкурентоспособности региональной сельхозпродукции, сохранения социальной стабильности и нивелирования локальных рисков в аграрной сфере кроме принимаемых мер, с учетом системы работы, в данной области проводимой в других регионах ЦФО, можно рекомендовать следующие направления:

1. Привлечение государственные инвестиции для обеспечения сохранности природных ресурсов и окружающей среды, применение энергосберегающие технологий.

2. Создание программы подготовки высококвалифицированных кадров, ориентированных на работу в региональной агропромышленной сфере с учетом специфики области.

3. Активизация введения в сельскохозяйственный оборот земель, которые не используются или имеют нецелевое применение для увеличения площадей под пашни и пастбища.

4. Формирование программы грантов, направленных на поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и разработку новых технологий в АПК, за счет которых снизятся издержки и повысится конкурентоспособность отрасли.

5. Привлечение иностранных инвестиции в региональный агропромышленный комплекс.

6. Подготовка программ, нацеленных на модернизацию пахотных земель под зерновые культуры, экспортируемые РФ.

7. Усиление контроля со стороны санитарных и фитосанитарных служб в целях независимой оценки качества импортной сельскохозяйственной продукции для защиты регионального рынка.

8. Снижение закредитованности предприятий агропромышленного комплекса путем сохранения кредитных ставок и увеличения сроков выплат по уже полученным кредитам.

9. Обучение специалистов АПК, направленное на: результативное участие в программах развития сельскохозяйственной отраслей экономики, программе развития внешнеэкономической деятельности; грамотное применение нормативно-правовых актов и программ (планы) по защите интересов региональных сельскохозяйственных производителей.

Список литературы

1. Во Владимирской области утверждена «дорожная карта» развития сельских территорий [Электронный ресурс]. www. specagro.ru/news/dorognya_karta_novost_2?region=5&r10_page=4.
2. Владимирская область сможет увеличить объемы выпуска продуктов питания для импортозамещения [Электронный ресурс]. www. specagro.ru/news/vladimir_obl_novost3?region=5&r10_page=3.
3. Давлетшин А.Н. Направления государственной поддержки развития сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО // Российское предпринимательство. — 2013. — № 16 (238). — с. 140-144.
4. Концепция экономической политики Владимирской области, ориентированно на повышение конкурентных преимуществ производимых товаров и услуг [Электронный ресурс]. www.avo.ru.
5. Официальный сайт департамента сельского хозяйства Владимирской области [Электронный ресурс]. www.dsx.avo.ru
6. Самоделкин А. Г. Региональная адаптация аграрного сектора к вступлению России в ВТО // Вестник НГИЭИ . 2011. №2 (3).
7. Чистяков Ю.Ф. Мегатенденции взаимодействия экономики России и мирового продовольственного рынка и вступление страны в ВТО // Российское предпринимательство. — 2013. — № 21 (243). — с. 11-21.
8. Фокина Д.А. Адаптация мер стимулирования экспортно-ориентированного машиностроения нормам ВТО // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.

КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Погосян Н.В.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Внимание современных исследований, обращенное к коммунальному хозяйств страны в целом, а также отдельных ее регионов имеет достаточно существенные основания. Они связаны с несколькими моментами: во-первых, с позиции константного подхода к социально-экономическому развитию[5; 4] жилищно-коммунальное хозяйство выступает одним из факторов обеспечения качества жизни региона, которое характеризуется степенью удовлетворения потребностей населения, определяемой, с одной стороны, соответствием существующим нормам, обычаям и традициям, а с другой стороны – уровнем личных притязаний людей. Во-вторых, в коммунальном секторе занято около 3,5% всего занятого населения, на него приходится порядка 38% всех предприятий и организаций страны, а также около 2% всех используемых основных производственных фондов, что свидетельствует о значительном вкладе в экономику страны в целом. При этом, если оценивать долю ЖКХ в структуре ВВП и ВРП страны, то на нее приходится 1,4% и от 0,6 до 2,1% соответственно. Что, безусловно,

свидетельствует о необходимости более пристального изучения особенностей функционирования данного комплекса, как в разрезе национальной экономики в целом, так и ее региональных составляющих – в частности.

Термин «инфраструктура» заимствован из военного лексикона, где обозначает комплекс сооружений, объектов, обеспечивающих действия вооруженных сил.[2; 91]

В рамках нашего исследования под инфраструктурой будем понимать совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих производственную и непроизводственную сферы экономики, с целью создания условий для нормальной деятельности главных отраслей или базового предприятия материального производства. При этом в основные функции территориальной инфраструктуры входят: инженерное обеспечение, строительство и ремонт, транспортировка, распределение и обмен материальных благ, охрана здоровья людей, охрана и оздоровление окружающей среды, информационно-консультативное обслуживание, охрана общественного порядка, объектов, продукции, имущества.

Региональной инфраструктурой принято считать объекты, расположенные на некоторой ограниченной территории и обеспечивающие предприятия материального производства, организации и учреждения непроизводственной сферы, а также население этой территории услугами по транспортировке и хранению продукции, передаче информации, перемещению людей, снабжению материальными ресурсами, в том числе водой, теплом, газом, электроэнергией.

В теории регионального управления территориальную инфраструктуру принято делить на две большие части:

1) Производственная инфраструктура – включает все отрасли или хозяйственно самостоятельные звенья, не входящие в состав производственных подразделений. Она включает в себя все виды грузового транспорта, транспортного хозяйства (железнодорожные станции, морские и речные порты, доки, депо, объекты, обеспечивающие бесперебойное функционирование нефте- и газопроводов, промышленный транспорт и т.п.), линии электропередач, совокупность взаимосвязанных средств передачи и обработки информации, объекты, обеспечивающие рациональное использование природных ресурсов и других систем и сооружений, которые непосредственно не используются в производстве материальных благ, но которые обеспечивают бесперебойность производственного процесса.

2) Социально-бытовая инфраструктура – обслуживает жизнедеятельность людей, состоит из таких отраслей, как торговля, здравоохранение, образование, культура, все виды пассажирского транспорта и связь, городские коммуникационные сооружения, гостиничное хозяйство, общественное питание, система учреждений отдыха и туризма, а также другие подразделения непроизводственной сферы.

Составным элементом социально-бытовой инфраструктуры выступает коммунальная инфраструктура региона. Изучением природы последней занимается множество исследователей. Наиболее глубокое изучение данного вопроса представлено в работах С. Шишиловой, Д. Чвилева, Д. Родионова, Л. Ямтиевой.[6] Данные исследователи определяют региональную коммунальную инфраструктуру как отрасль, которая связана с формированием жизненной среды человека, а также связанную со сферой услуг территории.

С другой стороны, такие ученые, как А. Кабалинский, А. Панова, Е. Черныш, В. Рыбалкина определяют коммунальную инфраструктуру региона, как многоотраслевой производственный и технических комплекс или конгломерат подотраслей, которые различны по оказываемым услугам и типам производственно-технологический процессов.[4]

Одновременно с указанными подходами существует третья трактовка коммунальной инфраструктуры региона, представленная в трудах А. Саралидзе, С. Тарана, Е. Чекалиной, Д. Жукова, Р. Акчурина. С их точки зрения, данный феномен представляет собой сложную многофункциональную и многоотраслевую систему организаций и предприятий, взаимодействующих и взаимосвязанных между собой, результаты деятельности которых выступают в форме коммунальных услуг, связанных с формированием жизненной среды человека.[1]

Если обобщить все представленные выше подходы к трактовке коммунальной инфраструктуры региона, то под ней следует понимать сложную многофункциональную систему, объединяющую множество подотраслей, обеспечивающих оказание коммунальных услуг и функционирующую для обеспечения долгосрочных условий комфортной жизнедеятельности населения отдельной территории и страны в целом.

С точки зрения экономических отношений коммунальная инфраструктура региона (коммунальный комплекс региона) представляет собой множество социально-экономических отношений по поводу жизнеобеспечения населения и соответствующих его потребностей в услугах. Данный комплекс состоит из большого числа самостоятельных и взаимосвязанных предприятий и организаций, социальных и производственных отраслей, чья деятельность связана с удовлетворением потребности населения в коммунальных услугах.

К организациям коммунального комплекса относятся предприятия, учреждения и организации вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности и ведомственной подчиненности, которые оказывают жилищно-коммунальные услуги соответствующим категориям потребителей.

Данные организации являются важнейшей частью территориальной инфраструктуры, которая определяет условиях жизнедеятельности человека. Прежде всего, территориальная инфраструктура определяет комфортность жилья, его инженерное обустройство, качество предоставления транспортных, бытовых услуг, услуг связи и других услуг, от которых зависит здоровье населения, качество жизни и социальный климат в населенных пунктах.

Структурные элементы коммунальной инфраструктуры (коммунального комплекса) региона определяются спецификой изучаемой территории. Однако имеется и стабильное ядро, обеспечивающее удовлетворение наиболее значимых и общих потребностей населения. К этому ядру можно отнести:[3]

- водоснабжение и водоотведение,
- коммунальная энергетика (электро-,тепло- и газоснабжение),
- внешнее городское благоустройство, санитарная очистка территории (уличная уборка, домовая очистка с утилизацией твердых бытовых отходов),
- предприятия бытового обслуживания (бани, прачечные, ритуальные услуги).

Обеспеченность территории коммунальной инфраструктурой, гарантирует последней – инвестиционную привлекательность, а, значит, устойчивые темпы территориального развития.

Структура коммунального комплекса каждой территории определяется набором факторов. К наиболее важным из них следует отнести:[4]

1) Географические: расположение территории, ее природно-климатические особенности, наличие полезных ископаемых и сырья, наличие и расположение водоемов, лесных массивов, топливно-энергетических ресурсов и др.,
2) Демографические: плотность населения, половозрастная структура, число семей, число детей в семьях и т.д.,
3) Производственные: производственная ориентация, отраслевая структура промышленности, наличие транспортных сетей, инфраструктура обслуживающей производство сферы и др.,
4) Экономические: наличие и интенсивность финансовых потоков, степень экономической самостоятельности территории, показатели трудоемкости и стоимости ресурсов и готовой продукции территории, размеры местных налогов, средние доходы населения, финансовая устойчивость и платежеспособность предприятий территории, уровень платежеспособности населения и т.п.,
5) Социальные: социальная стабильность территории, уровень безработицы, социальная структура населения, национальные особенности и традиции, уклад жизни и пр.,
6) Экологические: предельно допустимые норму концентрации выбросов в атмосферу и водоемы, экологические требования к производимой на территории продукции, сохранение окружающей среды и др.

Указанные факторы определяют не только структуру и характер деятельности в рамках коммунального комплекса территории, но также влияют на технико-экономические параметры предприятий, входящих в его структуру.

Кроме того, коммунальный комплекс формируется и функционирует под влиянием четкого набора ограничивающих условий:

- структура коммунального комплекса и его размеры зависят от местных условий и размеров обслуживаемой территории,
- параметры услуг и качество производимой продукции жестко регламентируются строительными нормами и правилами (так называемыми СНиПами), техническими условиями, экологическими требованиями (ПДК),
- развитие коммунального комплекса ограничивается размером финансовых ресурсов, которыми располагает территория, а также население.

Список литературы

1. Акчурин Р.Т. Развитие организационно-экономического механизма управления предприятиями жилищно-коммунального комплекса: дис.канд.экон.наук. – Волгоград, 2002; Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства региона: дис.канд.экон.наук. – Владимир, 2002; Чекалина Е.В. Стратегическое управление реформированием жилищно-коммунального комплекса крупного города: дис.канд.экон.наук. – М., 2002; Таран С.А. Экономический механизм привлечения инвестиций и внедрения

инноваций в жилищно-коммунальное хозяйство (на примере Ставропольского края): дис.канд.экон.наук. – Ставрополь, 2006.
2. Глухов В.В., Осеевский М.Э. Инновационное развитие экономики мегаполиса. – СПб.: Издательство «Лань», 2010. – С. 91.
3. ГОСТ Р 51929-2002 «Услуги жилищно-коммунальные. Термины и определения».
4. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города. – М.: Владос, 2003. – С. 74-75.
5. Кабалинский А.И. Совершенствование экономического механизма функционирования жилищно-коммунального хозяйства в условиях демонополизации: дис.канд.экон.наук, - М., 1997; Панов А.Н. Организация управления социальной сферой сельского района (на примере предприятий жилищно-коммунального хозяйства Новгородской области): дис….канд.экон.наук. В.Новгород, 2000; Прогнозирование и планирование/Е.А.Черныш и др. – М., 1999; Рыбалкин В.Н. Система показателей деятельности предприятия в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства: дис.канд.экон.наук. – М., 2001.
6. Писачкин В.А., Козин В.В. Социальные константы регионального развития//Регионология, 2013. - № 2. – С. 3-14.
7. ЧвилевД.В.Реформирование жилищно-коммунального сектора городского хозяйства: дис.канд.экон.наук. – М., 1998; Шишилова С.А. Совершенствование механизма управления предприятиями в системе ЖКХ: дис.канд.экон.наук. – Тула, 2000.

ОСОБЕННОСТИ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ КАК СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Устюгова Ю.В

Забайкальский государственный университет, г.Чита

В статье рассмотрены особенности Забайкальского края, как субъекта Российской Федерации, в том числе в разрезе его приграничного расположения.

Ключевые слова: Забайкальский край, приграничье, внешнеэкономическая деятельность.

В настоящее время в экономической литературе наблюдается рост интереса к исследованиям проблем приграничья. Полагаю, что данный факт связан с внешнеэкономической ситуацией в мире, изменением территориальных границ Российской Федерации, в связи с вступлением в её состав Республики Крым и изменением ориентированности внешнеэкономической деятельности с европейского уклона на Азию.

В связи с вышеизложенным считаем актуальным исследование Забайкальского края как субъекта Российской Федерации, граничащего с Китаем и Монголией.

Забайкальский край один из 85 субъектов Российской Федерации, входящий в состав Сибирского федерального округа и граничащий с Амурской и Иркутской областями, республикой Бурятия и Якутия и, как уже было отмечено ранее, имеет государственную границу с Китаем и Монголией.

Данный регион занимает территорию равную 431 892 км² и имеет численность населения 1090,3 тысяч человек[2].

Особенности Забайкальского края связаны, прежде всего, с его приграничным положением.

В стратегии социально экономического развития Забайкальского края на период до 2030 года говориться что: «Географическое положение Забайкальского края, характеризующееся значительной удаленностью от федерального центра, наличием общих границ с Китайской Народной Республикой (далее – КНР) и Монголией, а также выгодной транспортной схемой, интегрированной в мировую систему коммуникаций, обусловливает ориентацию региона на развитие международной и внешнеэкономической деятельности со странами АТР, прежде всего, с КНР и Монголией» [1]. В момент утверждения указанной стратегии (26 декабря 2013 года) под сотрудничеством с Китаем и Монголией, прежде всего, подразумевалось привлечение иностранных инвестиций, но события, произошедшие на внешнеэкономическом плацдарме в начале 2014 года изменили отношение к важности и значимости развития международной и внешнеэкономической деятельности со странами АТР. С каждым днем усиливается внимание к Азиатскому-Тихоокеанскому региону, а, следовательно, и к граничащему с важнейшим партнером Российской Федерации Китаем Забайкальскому краю.

Но несмотря на кажущуюся перспективность Края у данного региона есть масса проблем в социально-экономическом развитии. Уровень жизни и культуры населения низкий (около 40% населения имеют

среднедушевой денежный доход в размере от 10 до 20 т.р., в то время как средняя заработная плата по стране 33,28 т.р.), а по данным исследований «Индекс счастья российских городов» мониторинговго агентства News Effector совместно с Фондом региональных исследований «Регионы России» Чита (административный центр Забайкальского края) заняла последнее, сотое, место в списке[4].

Кроме того, роль региона в российско-китайской торговле последние годы неуклонно снижалась и регион все чаще ограничивался выполнением транзитных функций, что, несомненно, связано с ограничениями вывоза круглого леса, который и являлся основным видом экспорта (Табл.1).

Таблица 1

Объем экспорта древесины и целлюлозно-бумажные изделия по Забайкальскому краю в периоды с 2011 по 2014 годы [3].

Вид экспортируемого товара	2011		2012		2013	
	Стоимость, тыс. долл.	Удельный вес в товарной структуре экспорта,%	Стоимость, тыс. долл	Удельный вес в товарной структуре экспорта, %	Стоимость тыс. долл	Удельный вес в товарной структуре экспорта, %
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	67 547,3	31,7	45 402,7	20,9	35 984,8	19,3

Исходя изданный таблицы, делаем вывод о реальном снижении объема экспорта древесины по Забайкальскому краю за последние годы. Следовательно, региону необходимо искать другие пути и направленности развития внешнеторговых отношений, как с Китаем так и с другими странами АТР.

Для улучшения социально-экономической деятельности региона предлагаем следующие меры:

1. усилить развитие сельского хозяйства (в разрезе санкционного противостояния России и Запада это более чем актуально);
2. начать формирование туристической индустрии (ввиду большого количества природных памятников, заповедников и иных востребованных в туризме объектов в регионе), а, следовательно, и активный брендинг края;
3. развивать отношения со странами АТР (ввиду приграничного расположения региона), не только экспортного характера, но и усиливать культурные связи, а также инвестиционные отношения (привлечение иностранного капитала в регион поможет ускорить темпы его экономического развития)

В конце стоит отметить, что исследования региона необходимо продолжать для выявления его внутренних резервов и путей реализации возможностей Забайкальского края как во благо себе, так и всей стране в целом.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Забайкальского края на период до 2030 года. Чита, Министерство экономического развития Забайкальского края, 2013. 85 с.
2. http://chita.gks.ru/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Забайкальскому краю
3. http://stu.customs.ru/ Федеральная таможенная служба Сибирское таможенное управление
4. http://newseffector.com/news/78876 Мониторинговое агентство NewsEffector

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Вардания Д.Д., Кривцова М.К., Свиридова Е.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Научный интерес к проблемам взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти обусловлен целым рядом факторов, связанных с основными тенденциями в экономической и политической

системах. Формирование специфических моделей взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти в Российской Федерации является одним из определяющих факторов успеха реформирования экономики и, как следствие, увеличение темпов экономического роста, а также влияет на эффективность функционирования политической системы. Однако формирование тех или иных моделей взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти зависит от предыдущего опыта развития страны, существующей политической культуры и сформировавшихся социальных, экономических и политических институтов.

Интерес к проблеме взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти также связан с задачами управления. Построение эффективной модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти требует утверждения соответствующих институциональных основ такого взаимодействия, а также разработки механизмов их реализации на практике.

Сформированная на основе демократических принципов модель партнерских отношений между властью и частным предпринимательством — один из основополагающих элементов функционирования смешанной экономики. На практике модель проявляется в форме определенной институциональной среды и структуры отношений и включает широкий охват видов деятельности. Формирование эффективной модели партнерства должно строится при наличии в стране гражданского общества, которое предполагает существование атрибутов демократических, рыночных отношений, таких, например, как доминирование закона, политический плюрализм, частная собственность, предпринимательство, прибыль, конкуренция, производство и распределение, движение капиталов, экономические стимулы и интересы и т. п. Все они обладают известной автономностью, относительно независимыми внутренними связями и закономерностями. Интересно допущение, что все указанные элементы, совокупность горизонтальных социальных связей между ними, созданных свободными и социально ответственными гражданами общества для защиты своих интересов, независимы от государства и его институтов. Это демократическое правовое общество, в котором есть место любым организациям и инициативам, соблюдающим его законы, включая и сектор бизнеса, которые занимают влиятельное положение во всех демократических странах.

В России сотрудничество бизнес-структур с органами государственной власти сталкивается с серьезными проблемами, которые проявляются в недостатках правовой базы; несовершенстве форм и методов реализации партнерских отношений; отсутствии конкурентных условий для эффективного сотрудничества; неразвитости инвестиционной и инновационной среды и т.д.

Для того чтобы начать говорить о моделях взаимодействиях власти и бизнеса, необходимо рассмотреть само понятие модель. Модель - это система, исследование которой служит средством для получения информации о другой системе [3]. Построение и исследование моделей, то есть моделирование, облегчает изучение имеющихся в реальном устройстве свойств и закономерностей.

Модели взаимодействия государства и бизнеса могут принципиально различаться по характеру, составу и, следовательно, по всей совокупности включаемых в них компонентов. Все многообразие моделей может содержать в себе как партнерские, так и более жесткие формы взаимодействия, вплоть до авторитарных и тоталитарных, и более нейтральные, когда государство выполняет роль ночного сторожа, а бизнес самостоятельно реализует свои функции на всем остальном экономическом пространстве.

Ряд исследователей выделяют идеальную теоретическую модель взаимодействия власти и бизнеса, которая возможна в условиях «идеального рыночного хозяйства». Она определяет роли субъектов взаимодействия: субъекты, представляющие интересы бизнеса договариваются о «правилах игры» и поручают контроль над их соблюдением государству как агенту-гаранту. Положительной стороной данной модели является установление обязательств между сторонами. Государство гарантирует бизнесу создание благоприятной среды и производство необходимых для его функционирования и развития общественных благ, таких как производственная, социальная и институциональная инфраструктура, также и бизнес берет на себя обязательства по уплате налогов и воспроизводству используемых экономических ресурсов.

Наряду с идеальной моделью можно выделить нормативную картину (модель) взаимодействия бизнеса и власти, складывающуюся из установленных в данной стране формальных норм, правил и практик их применения. Положительная черта данной модели заключается в выборе уже существующих практик применения, то есть существует ориентир для моделирования эффективного взаимодействия.

Среди универсальных моделей взаимодействия государства и бизнеса принято выделять модель плюрализма и модель корпоративизма (неокорпоративизма)[2].

Таким образом, в качестве заключения хотелось бы сказать, что закрепление в российской практике корпоративистской модели взаимодействия государственной власти и бизнеса, с одной стороны, связано с

отказом от построения персоналистских режимов[34] и партон-клиентских отношений[35], предотвращением сращивания высшей государственной власти и крупного бизнеса[1]. С другой стороны, новая модель отношений государственной власти и бизнеса потребовала преодоления плюралистического хаоса представительства интересов и привела к созданию ассоциаций специального интереса, иерархически организованных и имеющих привилегии участия в разработке и реализации государственной политики. Они не просто соединили многочисленные отраслевые и секторные объединения бизнеса, способствовали локализации конфликтов между экономическими субъектами, но и стали контрагентом диалога бизнеса с государственной властью и участниками корпоративистской системы согласования, а не открытой конфронтации.

Список литературы

1. Гермаш Т.А. Государственная власть и бизнес в современной России: новая модель взаимодействия//Философия права. 2011. № 1. С. 108-112
2. Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики// Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 66-77.
3. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. Монография. М.: Кнорус, 2014. С.87

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КАМЧАТСКОМ КРАЕ И ДВФО

Лазарев Г.А., Коротаевский А.Г.

Дальневосточный филиал Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития г.Петропавловск-Камчатский

В современных условиях оценивать развитие регионов, по нашему мнению, целесообразнее всего через коэффициент локализации, рассматривая его в динамике. Это позволяет отследить происходящие изменения, присвоить положительную или отрицательную оценку процессу развития региона или субъектов в регионе [1, 2, 3].

Мы исследовали показатель валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в 9 субъектах Дальневосточного федерального округа (ДВФО), за период 2004-2011 гг. [4]:

– Республика Саха (Якутия),
– Камчатский край,
– Приморский край,
– Хабаровский край,
– Амурская область,
– Магаданская область,
– Сахалинская область,
– Еврейская автономная область,
– Чукотский автономный округ,

по видам деятельности (в тыс. руб.):

1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.
2. Рыболовство, рыбоводство.

[34] Под персоналистским режимом понимается несбалансированное сосредоточение властных прерогатив, как явных, так и скрытых, в руках института личности (в российском варианте – Президента РФ) при формальном сохранении принципов и институтов, свойственных конституционному строю. Наиболее ярким индикатором персонализма при формальном наличии демократических институтов является не объём президентских полномочий, а практически полное отсутствие зависимости реальной политики от результатов парламентских выборов. При этом не играет особой роли, настроено ли парламентское большинство критично по отношению к данному президенту или абсолютно ему лояльно. В таком случае обессмысливается и сам принцип разделения властей.

[35] Патрон-клиентские отношения (patron-clientrelationship) - длительные, часто договорные, отношения, при которых могущественный или влиятельный субъект обеспечивает вознаграждение и услуги более низким по статусу, слабым субъектам в обмен на лояльность и поддержку. Возможен и взаимный обмен некоторыми услугами. Такие отношения характерны для простых или традиционных обществ, но могут существовать и между государствами. Понятие включает персонифицированные отношения, случаи как принуждения, так и согласия. Обычно патрон оказывает покровительство, услуги или защиту, получая лояльность, политическую поддержку и, возможно, экономический контроль. Это выходит за узкие рамки и нередко влияет на стиль национальной политики, когда избирательная поддержка достигается за счет того, что политический деятель либо предоставляет, либо обещает покровительство. Таким образом, система клиентелизма — один из способов вовлечения широких слоев населения в национальную политику.

3. Добыча полезных ископаемых.
4. Обрабатывающие производства.
5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.
6. Строительство.
7. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.
8. Гостиницы и рестораны.
9. Транспорт и связь.
10. Финансовая деятельность.
11. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.
12. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование.
13. Образование.
14. Здравоохранение и предоставление социальных услуг.
15. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Учитывая происходящие в стране инфляционные процессы, значения коэффициентов локализации при расчетах были скорректированы относительно стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в ДВФО (Табл.1).

Таблица 1

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в % к среднероссийской стоимости по ДВФО

Регионы, субъекты РФ	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100	100
Дальневосточный фед.округ	132	135	135	130	130	132	128	130
Республика Саха (Якутия)	144	142	145	141	136	137	128	131
Камчатский край	151	174	177	164	170	180	177	173
Приморский край	125	129	125	123	123	123	120	122
Хабаровский край	131	134	133	129	129	133	129	133
Амурская область	114	117	117	113	110	112	110	115
Магаданская область	139	137	138	136	140	148	143	148
Сахалинская область	155	158	160	153	148	147	143	146
Еврейская авт.область	111	115	111	110	113	116	112	118
Чукотский авт.округ	215	215	218	202	201	197	177	176

На первом этапе исследований были рассчитаны коэффициенты локализации для Камчатского края, которые отражены Табл.2, в динамике за 2004–2011 гг.

Таблица 2

Коэффициенты локализации за 2004-2011 гг. по Камчатскому краю по видам экономической деятельности

Годы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2004	0,68	40,42	0,28	0,35	1,58	0,44	0,42	0,79	0,46	0,06	0,33	1,67	1,28	1,31	0,70
2005	0,62	37,62	0,18	0,25	1,33	0,51	0,32	0,75	0,35	0,09	0,30	1,83	1,15	1,39	0,68
2006	0,66	39,23	0,16	0,20	1,35	0,42	0,29	0,67	0,35	0,01	0,29	1,92	1,16	1,27	0,60
2007	0,47	46,64	0,20	0,24	1,31	0,51	0,31	0,78	0,38	0,06	0,29	2,19	1,20	1,39	0,52
2008	0,50	49,40	0,18	0,23	1,02	0,52	0,32	0,71	0,37	0,08	0,31	2,14	1,11	1,25	0,49
2009	0,39	40,37	0,23	0,25	1,01	0,43	0,30	0,66	0,29	0,00	0,21	1,55	0,79	0,94	0,42
2010	0,47	35,97	0,23	0,24	0,83	0,62	0,29	0,68	0,31	0,28	0,22	1,76	0,98	1,17	0,48
2011	0,43	50,29	0,20	0,27	0,95	0,58	0,31	0,64	0,35	0,39	0,25	1,93	1,06	1,20	0,62

Для проведения сравнительного анализа коэффициента локализации (Кл), целесообразно определить среднее значение данного показателя за 8 лет, и найти отклонение от этого показателя в динамике + или – (Табл.3).

Таблица 3

Отклонение коэффициентов локализации
от среднего значения по видам экономической деятельности в Камчатском крае

Годы	Виды экономической деятельности (15) +- в сравнении со средним значением	
	+	--
2004	11	4
2005	8	7
2006	7	8
2007	9	6
2008	8	7
2009	1	14
2010	3	12
2011	6	9

Из Табл.3 видно, что значительное падение активности экономической деятельности в крае наблюдалось в 2009 г., что, может быть, связано с последствиями мирового финансового кризиса 2008–2009 гг.

Последствия этого кризиса в экономике Камчатки ощущались до 2011 г., что следует из анализа данных, при сопоставлении их с 2004 г., который был самым благополучным. В 2004 году, как следует из Табл.2, плюс имели 11 видов экономической деятельности, а в 2011 году – только нижеследующие 4:

– рыболовство, рыбоводство (Кл = 50,29);

– государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (Кл = 1,93);

– здравоохранение и предоставление социальных услуг (Кл = 1,20).

– образование (Кл = 1,06);

Значение коэффициента локализации больше единицы показывает, какой вид экономической деятельности является доминирующим в данном регионе. Таким образом, в Камчатском крае, самостоятельным и наиболее доходным бизнесом, значительно (в десятки раз!) опережающим любые другие виды экономической деятельности, может считаться только рыболовство и рыбоводство.

Для сравнения, проведем расчет коэффициентов локализации по Приморскому краю, который близок по социально-экономическому положению к Камчатскому краю, в динамике за 2004–2011 гг., и отразим их в Табл.4.

Таблица 4

Коэффициенты локализации за 2004-2011 гг. по Приморскому краю, по видам экономической деятельности с учетом инфляции

Годы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2004	0,67	22,60	0,10	0,39	1,10	0,63	0,86	1,11	1,50	0,53	0,63	1,42	1,14	0,99	0,68
2005	0,83	20,23	0,10	0,44	0,92	0,47	0,74	0,94	1,61	0,35	0,61	1,53	1,12	1,05	0,51
2006	0,97	19,17	0,12	0,41	0,82	0,51	0,75	0,81	1,60	0,49	0,62	1,64	1,14	1,18	0,92
2007	0,82	18,72	0,11	0,34	1,03	0,53	0,91	0,88	1,60	0,41	0,60	1,67	1,14	1,18	0,61
2008	0,75	20,45	0,07	0,34	0,96	0,68	0,85	0,82	1,66	0,67	0,60	1,64	1,09	1,27	0,56
2009	0,76	14,63	0,10	0,35	0,87	1,52	0,80	0,74	1,38	0,41	0,58	1,35	0,91	0,91	0,56
2010	0,79	12,50	0,09	0,38	0,81	2,08	0,67	0,67	1,74	0,69	0,49	1,27	0,83	0,86	0,48
2011	0,77	16,39	0,09	0,37	0,71	2,41	0,66	0,66	1,57	0,27	0,60	1,26	0,76	0,86	0,47

Рассмотрев в качестве сравнения также 2011 г., видим, что коэффициенты локализации больше единицы и в Приморском крае соответствуют всего 4-м видам экономической деятельности, как-то:

– рыболовство, рыбоводство (Кл = 16,39);

– строительство (Кл = 2,41);

– транспорт и связь (Кл = 1,57);

– государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (Кл = 1,26).

Таким образом, почти все доминирующие самостоятельные виды экономической деятельности в данном регионе связаны с социально-экономическими преобразованиями.

Проведем расчет коэффициента локализации в целом по ДВФО, в динамике 2004-2011 гг., и отразим расчеты в Табл.5.

Таблица 5

Коэффициент локализации по ДВФО в динамике 2004–2011гг. с учетом инфляции

Годы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2004	0,74	10,32	1,00	0,34	0,99	1,20	0,51	0,71	1,00	0,19	0,64	1,28	1,18	1,02	0,60
2005	0,83	10,74	0,89	0,32	1,04	1,25	0,46	0,71	1,10	0,15	0,65	1,36	1,17	1,09	0,62
2006	0,82	9,90	0,98	0,26	1,00	1,36	0,46	0,73	1,05	0,15	0,62	1,45	1,17	1,10	0,70
2007	0,70	9,53	1,53	0,25	0,97	1,06	0,46	0,67	0,97	0,13	0,53	1,36	1,09	1,06	0,55
2008	0,62	10,23	1,58	0,24	0,93	1,19	0,44	0,68	0,99	0,20	0,48	1,39	1,08	1,07	0,54
2009	0,62	8,59	1,70	0,24	0,76	1,31	0,45	0,62	0,91	0,13	0,42	1,18	0,87	0,85	0,52
2010	0,69	7,29	1,84	0,25	0,73	1,38	0,41	0,63	1,00	0,39	0,43	1,16	0,88	0,86	0,50
2011	0,62	9,23	1,83	0,22	0,70	1,45	0,39	0,62	0,94	0,26	0,43	1,18	0,85	0,83	0,55

Из данных Табл.5 можно констатировать, что в 2011 г. в ДВФО значение коэффициентов локализации больше единицы наблюдалось всего у 4-х видов экономической деятельности:

– рыболовство, рыбоводство (Кл = 9,23);

– добыча полезных ископаемых (Кл=1,83);

– строительство (Кл = 1,45);

– государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (Кл = 1,18).

Как видим, доминируют два ресурсных вида деятельности , два – социально-экономических. Три совпадают с Приморским краем, два – с Камчатским.

Исходя из оценки коэффициентов локализации за период 2004–2011 гг. по ДВФО (Табл.5), и отклонения коэффициентов локализации от среднего значения по Камчатскому краю по видам экономической деятельности (Табл.3), можно увидеть признаки стабилизации экономической ситуации в Камчатском крае, и постепенный выход на показатели 2004 г.

Для примера, можно сравнить развитие региона ДВФО с каким-нибудь из центральных федеральных округов России, чтобы увидеть тенденции развития экономики не только в одном регионе. В качестве такового мы взяли Приволжский (ПФО). Данный округ не является дотационным, но в нем имеются субъекты федерации, в которых отсутствует развитая промышленность и преобладает аграрный сектор. В ПФО к таким относится, например, Республика Мордовия.

Удачное географическое расположение вокруг промышленных центров Пензенской области, Татарской республики, Горьковской и Самарской областей, близость г. Москвы (700 км.), позволяет успешно развиваться данному субъекту федерации. Коэффициенты локализации Республики Мордовия за 2011 г. представлены в Табл.6.

Таблица 6

Коэффициенты локализации за 2011 г. по Республике Мордовия по видам экономической деятельности с учетом инфляции

Регионы										0	1	2	3	4	5
ПФО	**,72**	**,00**	**,25**	**,67**	**,15**	**,67**	**,23**	**,24**	**,18**	**,12**	**,82**	**,05**	**,74**	**,86**	**,22**
РМ	,04	,00	,02	,26	,19	,38	,56	,14	,88	,11	,46	,78	,82	,01	,21

Из Табл.6 следует, что по Республике Мордовия имеется девять значений коэффициента локализации больше 1. Это столько же, сколько и по всему Приволжскому ФО. Различие состоит только в двух видах экономической деятельности: в Мордовии отсутствуют полезные ископаемые (3-й вид деятельности) – Кл=0,02, против Кл=3,25 ПФО; в тоже время в г.Саранске, столице Республики Мордовия, находится один из крупнейших в стране Мордовский научно-исследовательский университет им. Н.П.Огарева, а также десятки других вузов (14-й вид деятельности)– Кл=1,01, против Кл=0,86 ПФО.

Таким образом, анализ экономической деятельности по коэффициенту локализации ПФО показывает, что в ДВФО имеются значительные резервы для ускорения экономического развития. Необходимо укрепление торговых и экономических связей с субъектами других регионов, продуктивное использование людских ресурсов своего субъекта. Например, на большой территории Камчатского края может успешно развиваться аграрный сектор. Необходимо только, на первых порах, оказать помощь в обеспечении высокопродуктивными видами

животных и птиц, элитными семенами, удобрениями и прочей необходимой продукцией, а также современной сельскохозяйственной и перерабатывающей техникой.

Список литературы

1. Коротаевский А.Г., Лазарев Г.А. Реализация региональной политики в Камчатском крае / «Стратегия устойчивого развития регионов России»: Сборник материалов XIV Всероссийской научно-практической конференции, (8 мая 2013 г.) − Новосибирск: ООО агенство «СИБПРИНТ», 2013. С. 27 – 33.
2. Лазарев Г.А., Коротаевский А.Г.. Реализация региональной политики в ДФО /«Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития» // Сборник материалов I Международной научно-практической конференции (10 июня 2013 г.) − Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. С. 42 – 52.
3. Лазарев Г.А., Коротаевский А.Г. Некоторые аспекты планирования и реализации региональной политики / Актуальные вопросы регионального хозяйства // Материалы Всерос. научно-практической конф.– г. Киров: Изд-во ВятГТ,У, 2011, С. 153 – 160.
4. Российский статистический ежегодник. 2013.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 717с.

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДА

Нефёдова К.А., Добронравова А.М.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

Состояние и перспективы развитие территорий, в том числе и города, в большей степени зависят от того, насколько эффективно организована в нем система управления.

Система городского управления является одной из наиболее сложных систем, что обуславливается наличием большого числа связей и приближенностью к конечному потребителю результатов управленческой деятельности, а именно к населению.

В связи с этим, в настоящее время возникает потребность в формировании городской политики, определении приоритетных направлений развития и рычагов влияния на поведение людей и структур, вовлеченных в социально-экономические перемены, обеспеченных единой системой управления.

Сущность управления социально-экономическим развитием города в современных условиях состоит в управлении функционированием городской системы, позволяющей обеспечить жизнедеятельность города, а также в управлении развитием, направленным на систематическое улучшение таких социально-экономических показателей города как экономический рост и повышение уровня жизни населения.

В быстро меняющихся условиях экономических реформ проблемы управления социально-экономическим развитием городов постоянно усложняются. Чтобы эффективно их решать, а также реализовывать и расширять имеющийся научный, технологический потенциалы, нужна качественно более совершенная и гибкая система управления.

Анализ форм и средств управления местных органов власти показывает, что сложившиеся в настоящее время организационные структуры, не соответствуют новым требованиям, связанным с проведением рыночных реформ, а также появлением нетрадиционных форм хозяйствования и более совершенных социальных технологий[1]. В первую очередь это связано с особенностями управления социально-экономическим развитием городов, которые целесообразно разделить на две группы:

- общие, характерные для всех муниципальных образований;
- специфические, обусловленные типом муниципального образования.

К общим особенностям правомерно относить:

- неадекватность собственных финансовых ресурсов полномочиям местного самоуправления;
- выравнивание бюджетной обеспеченности, которое приводит к снижению роли администрации в формировании бюджета муниципального образования и реализации социально-экономической политики;
- нестабильная социально-экономическая ситуация во всех муниципальных образованиях, независимо от размера бюджета.

Особенностями социально-экономического развития крупных городов являются:

- высокая концентрация производства и высококвалифицированных кадров;

- активная структурная перестройка экономики;

- многоплановая разветвлённая инфраструктура;

- относительно низкие темпы снижения численности и интенсивная адаптация населения к новым условиям.

Для *малых городов характерны другие особенности социально-экономического развития:*

- градообразующая база представлена одним или несколькими предприятиями аналогичного профиля;

- материальная база социальной сферы и инженерные сети находятся в собственности градообразующего предприятия;

- кризисное состояние отраслей, которые составляют градообразующую основу малых городов[5].

Анализируя виды управления социально-экономическим развитием городом можно выделить несколько концепций (Табл.1).

Таблица 1

Сравнительный анализ концепций социально-экономического развития города[2]

Концепция	*Концептуальная рамка*	*Цель*	*Предмет*	*Базовые инструменты*
Комплексного социально-экономического развития	Город является фрагментом государственной машины и не может иметь своих отдельных целей и ресурсов	Выполнение поставленных государством задач, которые могут быть осмыслены только в рамках комплексного развития государства	Хозяйственный комплекс города, все системы его жизнеобеспечения	Планирование внутригородских работ, распределение ресурсов для их выполнения и контроль за выполнением
Пространственного развития	Город является частью большой пространственно-распределенной системы и должен выполнять свою функцию в рамках пространственного разделения труда и транспортно-логистической инфраструктуры страны и региона	Снижение транспортно-логистических издержек и повышение экономической эффективности города	Пространственная инфраструктура города, включая жилищные, промышленные, рекреационные зоны и транспортно-инженерно-коммунальные магистрали	Генеральный план застройки города, нормативно-правовые документы, по вопросам застройки и иного использования городских земель, социально-экономическое зонирование города, кадастр городских земель, Программы социально-экономического развития города
Территориального стратегического планирования	Снижение неопределенности «будущего города» в условиях высокой динамики социально-экономических процессов, адекватные ответы на внешние вызовы и внутренние проблемы города	Разработка и реализация Стратегического плана города как инструмента устойчивого развития, позволяющего эффективно использовать внутренние ресурсы города и внешние «окна возможностей».	Широкая публичная коммуникация с включением власти, бизнеса и населения по поводу перспектив развития города, формулирование стратегических целей, концентрация ресурсов и создание эффективной стратегии развития.	Специально организованная коммуникация власти, бизнеса и жителей города; институты стратегического планирования инструменты реализации Стратегического плана
«Хорошего управления» Международная программа HABITAT	Продвижение демократии в демократических и в большей степени в недемократических	Создание системы управления городом, основанной на принципах	Отношения и взаимодействия населения и власти города для решения городских проблем	Декларация норм «хорошего городского управления»; технологизация

	странах; демократизация системы управления и городской жизни в целом.	субсидиарности, партнерства, прозрачности и партисипации, позволяющее повысить эффективность городского управления.		методов управления; создание международной системы измерения качества городского управления; широкое использование информационно-коммуникативных технологий – «Электронный город».

Анализируя представленные концепции можно сделать вывод, что в связи с существующими социально-экономическими и культурными особенностями городов не может быть создана единая, универсальная модель управления. В связи с этим наиболее адаптивной в настоящее время является система управления, основанная на индикативном планировании.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки экономических приоритетов с целью оптимизации развития страны и ее субъектов на основе системы показателей, с учетом сложившейся социально-экономической ситуации. При этом эффективность данного механизма во многом определяется способностью учитывать качество, сложность и высокую подвижность процессов, происходящих как внутри, так и вне социально-экономической системы.

Индикативное планирование представляет собой систему показателей социально-экономического, научно-технического, инвестиционного, экономического и внешнеэкономического характера, на которые должно выйти общество за определенный период времени.

Индикативное планирование предоставляет возможности для обеспечения устойчивого социально-экономического развития, поскольку упорядочивает государственные и частные стратегические и тактические планы на основе долгосрочного баланса внутренних интересов социума, бизнеса, власти и внешних ограничений социально-экономического развития территории в силу ее определенной социально-экономической роли[4].

Исходя из вышесказанного, можно определить, что индикативное планирование включает определение общенациональных приоритетов, целеполагание, прогнозирование, бюджетирование, программирование, контрактацию и другие процедуры на всех уровнях управления национальной экономикой. Инструментами индикативного планирования являются косвенное экономическое регулирование, система госзакупок и система контрактов. Применение индикативного планирования в сочетании с современными информационными технологиями дает возможность эффективного управления как на макро- и микроэкономических уровнях.

Список литературы

1. Елисеев Е.А. О концепции социально-экономического развития миллионного города. Режим доступа: http://chinovnik.uapa.ru/ru-ru/issue/1998/02/06/
2. Ефимов В.С.Стратегическое управление городом. Курс лекций. – Красноярск: РИО СФУ,2007, 243 с.
3. Зерчанинова Т. Е. Социальная эффективность муниципального управления городом. // Вопросы управления. / №3, -2010
4. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования: монография. [Электронный ресурс] /- СПб: Знание, 2000. -С. 51-54.
5. Коркина Т.А., Улановский В.М. Особенности социально-экономического развития муниципальных образований на современном этапе. Доступ в Интернет: http://www.lib.csu.ru/vch/7/2005_01/008.pdf

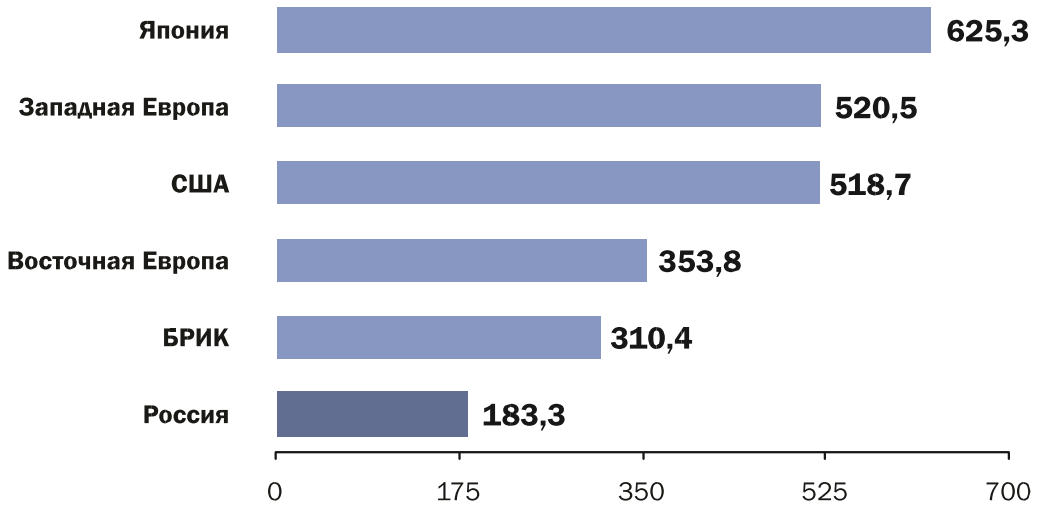
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНОВ РОССИИ

Паньшин И.В., Тобиен М.А.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

Производительность труда является основным показателем уровня развития страны, ведущим фактором роста экономики.

Однако, по мнению многих ученых, одна из ключевых проблем нашей страны, тормозящая ее экономическое развитие, это низкая производительность труда. На одного работника в нашей стране в среднем приходится 183 тыс. долл. годовой выручки. Это в 3,4 раза ниже, чем в крупнейших компаниях Японии, почти втрое меньше показателей Западной Европы и США и в 1,7 раза меньше, чем у ведущих корпораций из стран – партнеров России по БРИК (Рисунок 1) [3].



Производительность труда, тыс. долл. на 1 чел.

Рис.1. Производительность труда в крупнейших компаниях России в сравнении с лидерами из стран Восточной Европы и БРИК в год

Можно назвать следующие причины низкой производительности труда в нашей стране:

1) изношенность и устаревание отечественных производственных мощностей. Износ основных фондов России на конец 2012 года составил примерно 46-60%, что почти в 2 раза превосходит уровень износа по группе стран БРИКС;

2) низкая доля инновационных секторов экономики и уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов. Согласно данным Mc Kinsey Global Institute, доля высокотехнологичных отраслей промышленности в добавленной стоимости в России составляет 2%, что в 2 раза ниже, чем в США, в 4 раза ниже, чем в Китае, и в 5,5 раз ниже, чем в Южной Корее[9];

3) низкая инвестиционная привлекательность отечественной экономики, которая тормозит внедрение новых производственных технологий и управленческих практик. Например, рейтинге Всемирного Банка “Doingbusiness 2012” Россия занимает лишь 124 позицию[2];

4) низкая стоимость труда, которая характерна как для локальной рабочей силы, так для внешней трудовой иммиграции. Дешевый труд является фактором, сдерживающим техническое перевооружение, рост производительности труда, стимулирующим отток высококвалифицированных кадров за рубеж. Согласно анализу заработных плат специалистов, размещенных в газете «Аргументы и факты» от 16/10/2013, минимальный размер оплаты труда в России существенно ниже западного - 32,5 руб. в час (был рассчитан исходя из МРОТ 2013г.), 240 руб. в США, 357 руб. в Германии, самое высокое значение данного показателя во Франции - 372 руб. в час. При этом рост заработной платы в России опережает рост производительности труда, что усугубляет низкую конкурентоспособность отечественной экономики. За последние 10 лет производительность труда выросла всего в 1,77 раза, в то время как заработная плата увеличилась в 16 раз [5];

5) устаревшее трудовое законодательство и административное давление на предприятия.

Все вышеперечисленные факторы необходимо учитывать при выработке мер по повышению производительности труда в нашей стране.

Кроме низкой производительности труда в целом по стране, проблемной выглядит ситуация и по отдельным отраслям. Как отметил в своем докладе В.И. Гришин, ректор РЭУ им. Г. В. Плеханова, на заседании Экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ в большей степени Россия отстает по производительности труда именно в отраслях социальной сферы[8]. В сфере образования и здравоохранения отставание от передовых стран составляет 5-6 раз. В отраслях со средней производительностью труда (торговля, строительство, транспорт) отставание нашей страны составляет 3-4 раза. Даже в отраслях с высокой производительностью труда, которые, как мы считаем, у нас хорошо развиваются, – это добывающие и финансовые отрасли, отставание от США составляет около трех раз.

Кроме того, по данным Росстата, в последние годы в нашей стране замедлился рост производительности труда. Из-за падения темпов роста производительности труда у предприятий сокращается возможность повышения оплаты труда, повышается себестоимость продукции, уменьшаются вложения в развитие производства.

Рост производительности труда в 2013 году составил всего 1,8%. Это гораздо меньше, чем темпы 2012 года (3,1%). Снижение темпов роста производительности труда продолжается три года подряд (Табл.1).

Таблица 1

Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации (в % к предыдущему году)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В целом по экономике	107,0	106,5	105,5	107,5	107,5	104,8	95,9	103,2	103,8	103,1	101,8
из неё:											
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	105,6	102,9	101,8	104,3	105,0	110,0	104,6	88,3	115,1	98,0	104,7
Рыболовство, рыбоводство	102,1	104,3	96,5	101,6	103,2	95,4	106,3	97,0	103,5	103,5	104,3
Добыча полезных ископаемых	109,2	107,3	106,3	103,3	103,1	100,9	108,5	104,3	102,7	100,0	101,7
Обрабатывающие производства	108,8	109,8	106,0	108,5	108,4	102,6	95,9	105,2	105,6	103,0	102,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	100,7	103,7	101,9	97,5	102,1	96,3	103,0	99,8	100,3	99,1
Строительство	105,3	106,8	105,9	115,8	112,8	109,1	94,4	99,6	105,2	100,1	97,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортнаых средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	109,8	110,5	105,1	110,8	104,8	108,1	99,0	103,6	101,9	102,5	100,7
Гостиницы и рестораны	100,3	103,1	108,5	109,2	108,0	109,2	86,7	101,7	102,3	100,8	100,6
Транспорт и связь	107,5	108,7	102,1	110,7	107,5	106,4	95,4	103,2	105,4	102,1	101,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	102,5	101,3	112,4	106,2	117,1	107,5	97,5	104,0	99,6	104,0	100,9

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Рост производительности зафиксирован в сельском хозяйстве (4,7%), рыболовстве (4,3%) и обрабатывающих производствах (2,7%). Ниже среднего рост в добыче полезных ископаемых (1,7%). Практически

нулевой рост в 2013 году показала производительность труда в оптовой и розничной торговле (0,7%). Кроме того, упала производительность труда в строительном секторе (-2,6%).

Рейтинговым агентством «Эксперт РА» был опубликован рейтинг регионов России, в основу составления которого были положены две базовые составляющие – удельная выручка на одного занятого и количество вновь созданных рабочих мест.

В 2012 году по показателю производительности труда среди регионов ЦФО наиболее быстрыми темпами росла производительность труда в двух субъектах: лидер рейтинга Москва – на 21% без учета инфляции и Калужская область – на 22%, на третьем месте расположилась Костромская область -17%.

В числе субъектов, где производительность росла темпами ниже базового уровня - Липецкая область (рост 4,9%), около 4% составил прирост в Тульской области, на 3,7% выросла производительность в Белгородской области. А в Московской области наблюдалось снижение производительности труда в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 3,4% (Табл.2).

Также можно отметит, что средняя по регионам России скорость создания рабочих мест составила за год 45-50 на 1000 занятых. Первое место по числу созданных высоко производительных рабочих мест в 2012 году среди регионов ЦФО занимает Москва, далее расположились Московская и Белгородская области. Нижние строчки рейтинга занимают Орловская, Костромская и Смоленская области.

Таблица 2

Рейтинг создания высокопроизводительных рабочих мест в регионах ЦФОза 2012 год

Место в 2012 г. среди всех регионов страны	Регионы ЦФО	Индекс по числу созданных высоко производительных рабочих мест, 2012 год	Производительность труда, 2012 год		Число созданных рабочих мест, 2012		Темп роста производительности труда, % (2012 год / 2011 год)
			тыс. руб. на 1 чел.	Место	тыс. чел.	место	
1	г. Москва	1,0000	5 565.50	1	349,2	1	121,0
5	Московская область	0,0791	1 270.70	11	125,9	6	96,6
14	Белгородская область	0,0307	1 157.50	14	55,2	13	103,7
22	Липецкая область	0,0144	926.90	25	33,6	29	104,9
32	Воронежская область	0,0107	532.30	47	44,4	21	116,0
37	Калужская область	0,0091	1 332.40	10	15,9	56	122,0
38	Тульская область	0,0091	740.60	34	27,3	38	104,1
42	Курская область	0,0052	606.70	41	19,9	48	107,8
46	Ярославская область	0,0045	646.60	39	16.5	54	102,6
47	Владимирская область	0,0044	561.70	43	18,8	50	108,3
48	Тамбовская область	0,0044	337.80	68	30,8	31	112,4
49	Рязанская область	0,0041	563.50	42	17,4	53	116,7
51	Ивановская область	0,0034	305.80	70	27,5	37	111,5
53	Брянская область	0,0031	417.30	60	18,4	51	105,3
54	Тверская область	0,0029	480.40	50	14,9	58	112,1
56	Смоленская область	0,0025	469.70	53	13,8	60	107,6
58	Костромская область	0,0022	421.00	59	13,7	61	117,0
64	Орловская область	0,0019	481.20	49	10,7	66	116,3

Источник: расчеты «Эксперт РА»

Необходимо отметить, что именно показатель производительности труда выбран в качестве ориентира в проекте Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., подготовленном Минэкономразвития [7]. Согласно указу Президента регионам к 2018 году необходимо не только удвоить темпы роста производительности труда, но и поддерживать их на уровне 12−13 % в год на протяжении 12 лет.

Для ускорения темпов роста производительности труда в регионах ЦФО мы предлагаем следующие меры:

- обновление и модернизация парка оборудования, создание новых высокотехнологичных производств;
- введение в бухгалтерскую отчетность предприятий унифицированный учет производительности труда и ее изменений, установить ответственность хозяйствующих субъектов за строгое соблюдение правил учета уровня производительности труда;
- создание системы прямого стимулирования предприятий к повышению производительности труда (предусмотреть снижение налогов только для тех предприятий, которые повышают производительности труда при сохранении численности персонала или при ее увеличении);
- активизация банковского сообщества для поддержки предприятий регионов на конкурсной основе;
- установление дифференцированного подхода к мотивации работников (например, оплата труда в зависимости от наукоемкости отрасли экономики, технологических особенностей производства).

Список литературы

1. Аналитический доклад приоритетные направления повышения производительности труда и реализация промышленной политики в субъектах российской федерации. Совет Федерации Федерального Собрания РФ. № 33 (517) /Под ред. В.Д. Кривова. Москва.- 2014г.
2. Ведение бизнеса в условиях большей прозрачности. / Международный банк реконструкции и развития/ Всемирный банк. - 2012
3. Высокопроизводительные рабочие места в регионах России. Аналитическая записка. Рейтинговое агентство «Эксперт». Москва 2013. [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.tpprf.ru/common/upload/04.12._Tekst_Reytinga.pdf
4. Голованов А.И. Производительность труда как фундамент роста экономики России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 4. С. 89−96.
5. Доклад рабочей группы Государственного совета РФ по вопросу «О развитии отечественного бизнеса и создании условий для повышения его международной конкурентоспособности в современных условиях».[Электронный ресурс].- Режим доступа: www.i-regions.org/Доклад%20Госсовет-2.pdf
6. Капелюшников, Р. И. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики [Текст]: / Р. И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 40 с.
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. / Минэкономразвития. [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf.
8. Материалы заседании Экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ на тему «Производительность труда как ключевой фактор развития России: правовые и региональные аспекты» 26 июня 2014г.
9. How to Compete and Grow: a Sector Guide to Policy. McKinsey Global Institute.– 2010.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ – ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Потеева А.А.

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г.Санкт-Петербург

Транспортная система Северо-Запада является важнейшим элементом транспортного комплекса России, в том числе в силу особого экономико-географического положения данного региона. Целью данного исследования

является анализ развития транспортной деятельности Северо-Западного федерального округа, а также выявление основных проблем транспортного комплекса Северо-Запада и предложения по их решению. Исследование транспортной деятельности округа производилось за период с 2000 по 2010 год.

Для комплексного анализа транспортной деятельности округа проведем оценку основных показателей транспортной деятельности для таких видов транспорта, как железнодорожный, автомобильный и морской.

К первой группе показателей, характеризующих развитие транспортной деятельности региона, относятся плотность и густота путей сообщения. За исследуемый период в СЗФО плотность ж/д путей общего пользования в округе увеличилась незначительно – на 1,3%, автодорог – на 12,5%, при том, что количество автомобилей на 1000 человек населения возросло более чем в 2 раза. Таким образом, существует нехватка путей сообщения, а именно дорог с твердым покрытием. В настоящее время более одной третьей сельских населенных пунктов Северо-Западного федерального округа не обеспечены постоянной связью дорог с твердым покрытием с сетью дорог общего пользования.

Далее были проанализированы показатели грузоперевозок. Объем отправленных грузов железнодорожным транспортом резко снизился в 2009 году (на 16%) в связи с кризисом. За исследуемый период произошло существенное снижение объема перевезенных грузов автотранспортом (на 43%), что обусловлено повышением цен на бензин, снижением спроса на перевозки потребительских товаров в период кризиса и обновлением автопарка. При этом грузооборот автомобильного транспорта увеличился на 41%, что связано с увеличением дальности, а также частоты перевозок (в связи с ростом числа транспортных компаний). Таким образом, наиболее подвержена финансовому кризису сфера автомобильных грузоперевозок, нежели железнодорожного транспорта. Это связано, прежде всего с тем, что в автомобильных грузоперевозках преобладает частный сектор, не защищенный государством.

Анализ показателей пассажироперевозок за данный период выявил следующие тенденции: перевозки пассажиров ж/д транспортом сократились на 42%, автобусами общего пользования – на 66%, что объясняется увеличением автомобилизации населения. Данная тенденция демонстрирует проблему снижения спроса среди граждан на городской пассажирский транспорт и на железнодорожный транспорт общего пользования, что ведет к чрезмерной загруженности автомобильных дорог.

Также был произведен анализ перевозок грузов морскими судами, так как Северо-Западный Федеральный округ специализируется на данном виде деятельности (Табл.1).

Анализ показал, что идет тенденция на увеличение перевозок грузов под иностранными флагами. Данная тенденция наносит существенный урон российской экономике. Северо-Западный федеральный округ в недостаточной степени использует преимущества своего выгодного географического положения. Международные грузы следуют по территории в основном транзитом, создавая дополнительную нагрузку на транспортную инфраструктуру и окружающую среду. При этом добавленную стоимость от переработки международных грузов, следующих по территории округа, получают в основном соседние государства (Финляндия и страны Балтии), а также другие регионы России.

Таблица 1

Динамика объема отправленных грузов судами под иностранными и российскими флагами за 2009 – 2011 годы

Годы	Отправлено грузов судами под иностранным флагом, тыс. тонн	Отправлено грузов судами под российским флагом, тыс. тонн	Темп прироста, %	
			Иностранные суда	Российские суда
2009	176 305,3	17 296,7	-	-
2010	180 014,1	15 676,3	2,10	-9,37
2011	182 632,3	12 744,6	1,45	-18,7

Примечание. Таблица составлена на основании данных [2]

Кроме того, количество российских морских судов существенно сокращается, данная тенденция наблюдается еще со времен распада СССР, когда во владении России осталось лишь 44% флота. Затем сокращение количества российских судов продолжилось, это связано с тем, что зарегистрировать судно под иностранным флагом намного проще, быстрее и менее затратно. То есть все чаще российские суда регистрируют под иностранными флагами из-за российской бюрократии, тем самым принося доходы другим государствам.

Затем были проанализированы финансовые показатели транспортной деятельности регионе, в частности было выявлено, что доля транспорта в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности превышает соответствующий показатель по России (Рисунок 1).

То есть доля доходов от транспортной деятельности Северо-Западного региона выше среднероссийской, это значит, что в данном регионе транспорт является одной из отраслей специализации.

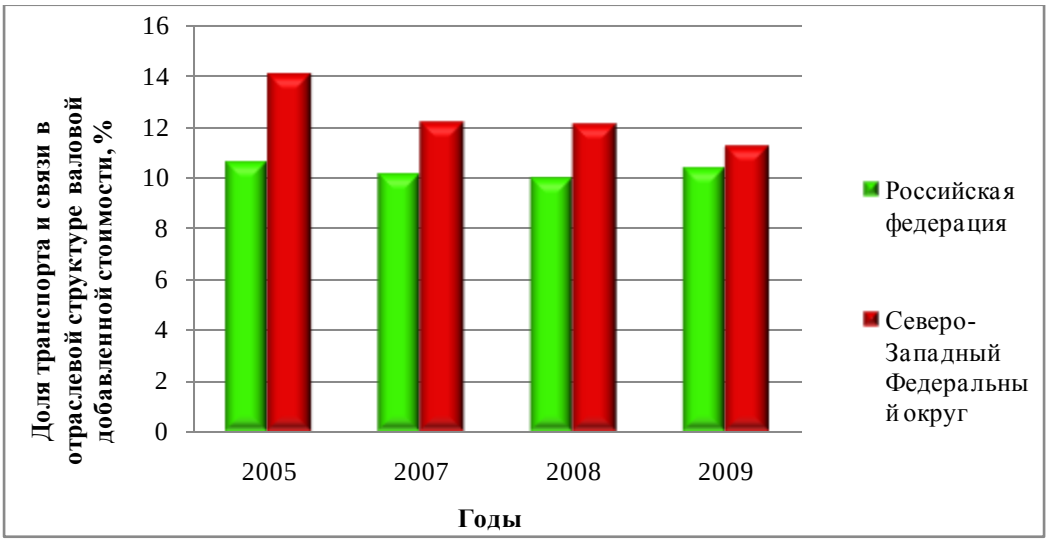


Рис.1. Доля транспорта в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности на в СЗФО и РФ

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно выделить ряд проблем развития транспортного комплекса и их предложить пути их решения.

Во-первых, наблюдается существенная дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню обеспеченности автомобильными дорогами. Низкая доля автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог наблюдается в Архангельской области, Ненецком АО. Из-за плохого состояния дорожной сети наблюдается падение объемов сельскохозяйственного производства и отток населения из этих районов. Для решения данной проблемы необходимо увеличить плотность автодорог с твердым покрытием в областях региона, в которых имеется их недостаток. А также, обеспечить доступность транспортных услуг населению в труднодоступных районах, путем увеличения числа и модернизации подвижного состава пассажирского транспорта.

Во-вторых, наблюдается снижение спроса среди граждан на городской пассажирский транспорт и на железнодорожный транспорт общего пользования. Данная проблема решается за счет повышения качества перевозок городским пассажирским транспортом, которое снизит различие между использованием городского пассажирского транспорта и личного автомобиля и, как следствие, обеспечит повышение привлекательности городского пассажирского транспорта и рост объема транспортных услуг. Снижение загруженности автомагистралей можно обеспечить путем увеличения налогов на автомобильный транспорт личного пользования и введением платных автодорог.

В-третьих, через Северо-Запад больше грузов перевозится иностранными судами транзитом, чем российскими, что создает дополнительную нагрузку на транспортную инфраструктуру и окружающую среду. Данная проблема может решаться путем снижения нагрузки на транспортную структуру и окружающую среду введением определенных ограничений на транзитные перевозки соседними государствами (увеличение таможенных пошлин). Кроме того, России следует увеличить экспорт товаров собственного производства.

В-четвертых, в России наблюдается существенная нехватка морских судов, а также высокая степень износа основных фондов. Большая часть российского флота представлена устаревшими 25—30-летними судами, уже неконкурентоспособными на мировом рынке. Кроме того, важной проблемой является процесс регистрации морских судов под российскими флагами, в связи с чем увеличивается число российских судов под иностранными флагами, что наносит существенный урон российской экономике. Необходима глобальная модернизация российского флота, обновление его подвижного состава. Помимо этого, необходимо взять под государственный контроль процедуру регистрации российских судов, а так же упростить ее – то есть сделать более доступной, дабы увеличить количество судов под российскими флагами.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.

2. Сведения о междупортовых перевозках грузов морским транспортом [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система. – М.: - Режим доступа к сайту - http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=39233&referrerType=0&referrerId=947080

РАЗРАБОТКА ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Смольникова Е.В.

Казанский федеральный университет, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, г.Казань

Процесс моделирования состоит в определении ежемесячных индексов деловой и экономической активности региона и его отдельных секторов экономики. Применение данного метода позволяет выявить межрыночные взаимодействия, определить структуру возникновения экономических кризисов, а также выявить реакцию экономических агентов на внешние «импульсы».

Представим логическую модель разработки индексов деловой активности региона (ИДА) и ее апробацию на примере Республики Татарстан. При расчете ИДА используется массив макроэкономических данных, предоставляемых официальными статистическими органами.

Макроэкономические данные группируются в следующие категории: производство, финансовый сектор, ресурсная база экономики, потребительский рынок. Данные, получаемые от компаний, аккумулируются в категории «Предпринимательские оценки и ожидания». Внутри каждой категории определяются веса, входящих в нее показателей; каждая категория, в свою очередь, имеет свой вес в интегральном индексе деловой активности.

В общем виде интегральный индекс деловой активности — это сумма четырех основных составляющих: трех взвешенных индексов по различным отраслевым группам экономики (индекс изменения капитала, ресурсный и производственный индексы), а также фондового индекса, отражающего тенденцию развития рынка ценных бумаг.

Определение весовых коэффициентов каждой составляющей сводного индекса базировалось на проведенном кросс-корреляционном анализе. Анализируемый лаг составил от 3 до 8 месяцев. Веса рассчитывались пропорционально полученным максимальным коэффициентам корреляции.

Таблица 1

Кросс-корреляционном анализ весовых коэффициентов составляющих сводный опережающий индекс

Наименование субиндекса	Значение присвоенного веса	Коэффициент корреляции
Индекс изменения капитала	0,33	0,76
Фондовый индекс	0,19	0,50
Ресурсный индекс	0,29	0,69
Производственный индекс	0,19	0,26

Итак, в работе ставится задача апробации методических принципов учета влияния внешних «импульсов» на развитие отдельных региональных ВЭД и на их основе определения уровня подверженности внешним «импульсам» региональных экономических систем в целом.

Выбор критериев для построения экономико-математической модели осуществлялся из доступной статистической базы. Система показателей не содержит экспертных показателей или показателей, основанных на результатах опросов экономических хозяйствующих субъектов.

При этом, первоначально, процесс моделирования будет основываться на корреляционном анализе. Данный подход отличается от ранее опубликованных нами [2, с.7] в части перехода от моделирования множественных регрессионных уравнений, содержащих в себе набор экзогенных переменных, в том числе и показатель ИДА, к измерению влияния динамики показателя, оценивающего тесноту связи между ожиданиями экономических агентов региона (ИДА) и темпами роста промышленных секторов экономики.

Результаты корреляционного анализа, основанного на измерении тесноты связи между изучаемыми показателями и построенного на основе ежемесячных данных в диапазоне 2009-2014гг. представлены в Табл.2

Вся выборка включает в себя 65 наблюдений по каждому виду экономической деятельности Республики Татарстан, относящегося к промышленному сектору экономики.

Таблица 2

Значения коэффициентов корреляции, оценивающих тесноту связи между динамикой темпов роста сводного индекса деловой активности и темпами роста промышленных секторов экономики

№	Наименование изучаемого показателя	Значение коэфф. корреляции
1	Промышленное производство	0,609
2	Добыча полезных ископаемых	0,399
3	Обрабатывающие производства	0,671
4	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,365

Наибольший уровень связи между изучаемыми показателями наблюдается в обрабатывающей промышленности. Исходя из этого нами в дальнейшем осуществляется попытка оценки влияния изменений в ожиданиях экономических агентов на развитие именно данного сектора экономики Республики Татарстан.

В основе структурно-логической модели, оценивающей уровень взаимосвязи между изучаемыми показателями в рассматриваемом типе промышленности лежит вышеизложенный эконометрический подход, представленный нами выше, в том числе и в ранее опубликованных работах [3]. В его основе лежит подход, раскрывающий взаимосвязь между динамикой роста промышленных секторов экономики и их темпами в прошлые периоды, а также темпами роста значений индекса деловой активности региона.

Крайне важным и познавательным, на наш взгляд, является оценка коэффициентов при факторе, оценивающим ожидания экономических агентов. Так, если рассчитать данные значения в разрезе множества отдельных видов экономической деятельности промышленного сектора региона можно с высокой степенью вероятности определять степень их реакции на внешние «импульсы». Тем самым, по сути, можно определять уровень конкурентоспособности и устойчивости развития данных ВЭД и региона в целом и прогнозировать их дальнейшее развитие с учетом формирующихся сейчас и в будущем шоковых импульсов во внешней среде.

В качестве примера в настоящей статье представлены оценочные расчеты основных параметров эконометрической модели, определяющей взаимосвязь между динамики роста объемов производства химической промышленности Республики Татарстан от внешних «импульсов».

$P = 89{,}05+0{,}105\ P(-1) + 0{,}083 IDA(-2)$ $(R^2 = 0{,}7821)$,

где

P – темпы роста химического производства (сглаженный ряд);

IDA – темпы роста сводного индекса деловой активности региона.

Таблица 3

Характеристика параметров статистической значимости эконометрического уравнения, оценивающего зависимость динамики объемов производства химической промышленности Республики Татарстан от внешних «импульсов»

	Коэффициенты	t-статистика
Y – пересеч.	89,05	2,2301
P (-1)	0,105	2,1683
IDA (-2)	0,083	1,2508

Аналогичным образом были проведены расчеты для других видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности Республики Татарстан (Табл.4).

Результаты оценки коэффициентов при экзогенном факторе, оценивающих эластичность изменения темпов роста отдельных промышленных производств в результате колебаний сводного индекса деловой активности представлены в Табл.4 (в порядке убывания значений).

Таблица 4

Значения коэффициентов при факторе, оценивающим ожидания экономических агентов

№	Вид экономической деятельности	Значение коэффициента	t-статистика (p=0,05)
1	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	-0,035	1,256

2	Производство нефтепродуктов	-0,041	2,567
3	Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,048	0,964
4	Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,05	3,598
5	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,068	1,501
6	Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,075	5,215
7	Химическое производство	0,083	1,251
8	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,095	1,659
9	Производство машин и оборудования	0,124	2,981
10	Производство транспортных средств и оборудования	0,132	6,328
11	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,142	2,012
12	Текстильное и швейное производство	0,229	3,409

Итак, результаты расчетов демонстрируют то, что в структуре промышленного производства не существует однородности реагирования на изменение деловой активности в регионе. Ряд промышленных производств имеет ярко выраженный характер зависимости от реакции экономических агентов на те или иные «шоковые» проявления, в то время как, ряд других производств имеют несущественные значения коэффициентов эластичности, что указывает на слабый характер восприимчивости к различного рода внешним проявлениям, определяющих динамику развития ожиданий в среднесрочной перспективе.

Таким образом можно утверждать, что динамика устойчивого развития отдельных видов производств, а значит и степень их конкурентоспособности, в значительной степени зависит от внешних «импульсов», генерирующих структуру и характер ожиданий экономических агентов.

Благодарности

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

Список литературы

1. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. /И.Р. Гафуров и др., Казань: Казан.ун-т, 2012г. 286с.
2. М.Р. Сафиуллин, А.Р.Сафиуллин, Л.А.Ельшин. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе //Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 2. С. 5-10.
3. Safiullin, Marat R., Safiullin, Azat R., Elshin Leonid A. &Prygunova Maria I. Matrix Approach to Assessing Competitiveness of Regions: From Methodology to Practice. Asian Social Science; Vol. 10, No. 20; 2014.
4. Safiullin, Marat R., Elshin Leonid A., Prygunova Maria I. &Galyavov Adel A. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 4. с. 508-511.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ

Дзанагова Т.Я.

Северо-Кавказский федеральный университет, филиал в г.Пятигорске

Формирование энергоэффективности народного хозяйства России является источником роста , фактором, влияющим на состояние экономики страны, ее конкурентоспособности, определяющим переход инновационному развитию городов, регионов и страны в целом. Несвоевременное решение этого вопроса может привести к серьезному сдерживанию этого процесса из-за высоких цен на энергоресурсы и снижения их доступности .

Являясь одним из приоритетных направлений государственной политики, энергосбережение ставит задачей снижение объемов энергопотребления для высвобождения уже имеющейся мощностей и направления их для нужд народного хозяйства, не прибегая, без необходимости, к строительству новых энергетических объектов.

Согласно мониторингам, спрос на энергоресурсы на среднесрочную и долгосрочную перспективу в РФ достигнет к 2020г. – 135%, а к 2030г. – 160% к текущему уровню [4], причем особенно быстрыми темпами станет расти использование электричества.

Отсюда, рациональное энергоиспользование путем повсеместного внедрения эффективных технологий, разработки и реализации программ энергосбережения являются на сегодня одним из способов решения многих хозяйственных проблем.

В результате, появился устойчивый спрос на энергетические обследования, как следствие – рост требований к энергоаудиторам и кругу решаемых задач.

Принятие поправок в Федеральным законом от 28 декабря 2013 года

№399-ФЗ , упорядочило проводимую на федеральном уровне политику повышения энергоэффективности: объектом энергетического обследования теперь могут являться не только продукция, технологический процесс, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, но и здания, строения, сооружения, энергопотребляющее оборудование, объекты электроэнергетики, источники тепловой энергии, тепловые сети, системы централизованного теплоснабжения, централизованные системы холодного водоснабжения и (или) водоотведения, иные объекты системы коммунальной инфраструктуры[3].

В целом повышается интеллектуальная составляющая деятельности энергоаудиторов, им предоставлено право формировать мероприятия по результатам энергетического обследования без оглядки на типовые и общедоступные мероприятия, уточнены полномочия органов государственной власти Российской Федерации, в том числе уполномоченного федерального органа исполнительной власти, а также органов местного самоуправления.

Основным способом достижения энергосбережения является стимулирование энергосбережения, т.е. предложение властью участникам отношений в сфере энергопотребления экономически выгодных для них правил поведения, обеспечивающих эффективное использование энергетических ресурсов.

Проблема высокой энергоёмкости экономики, большие энергетические издержки в жилищно-коммунальном хозяйстве и бюджетном секторе актуальны как для России в целом, так и для муниципальных районов.

В то же время, отсутствие жестких требований по энергосбережению в действующем законодательстве не приводят к желаемому результату.

В качестве примера используем данные по социально – экономическому развитию Предгорного муниципального района, Ставропольского края специализирующегося на сельском хозяйстве. [1]

Перечень компаний агропромышленного комплекса включает: пчеловодческие, семеноводческие, сельскохозяйственные организации.

Реестр предприятий Предгорного района включает две птицефабрики, являющиеся одними из наиболее крупных потребителей энергетических ресурсов. Большой расход электрической энергии приходится на освещение, иногда на обогрев. На территории муниципального района осуществляют свою деятельность консервный завод, винзавод, межколхозный маслозавод, селекционный центр. У консервных и винных заводов до 70% потребляемых энергетических ресурсов приходится на электроэнергию. Основой потребления семеноводческих, пчеловодческих и некоторых предприятий сельского хозяйства является электроэнергия, ГСМ и природный газ (для выработки тепловой энергии в собственных котельных).

Учитывая месторасположение муниципального района в регионе КМВ, получила развитие деятельность по розливу минеральных вод, линии розлива которые также функционируют на потреблении энергоресурсов.

В целях развития рекреационно-туристических зон планируется открытие туристско-рекреационного комплекса «Гранд-Спа-Юца», вошедшего в объекты Северо-Кавказского туристического кластера, туристско-экскурсионного культурно-этнического центра «Казачье подворье», строительство туристической базы на территории Бургустанского сельсовета, строительство гостиницы квартирного типа, площадью 840 кв. м. на 336 мест, которые значительно увеличит установленную электрическую и тепловую мощность района.

Наиболее внушительный потенциал энергосбережения, по сравнению с остальными отраслями, наблюдается в действующих многоэтажных зданиях, на которые вместе с частным сектором приходится значительная доля от общего потребления энергоресурсов в районе.

Объемы потребления основных видов ресурсов в Предгорном муниципальном районе увеличиваются с каждым годом.

Динамика объемов потребления основных видов энергоресурсов в Предгорном муниципальном районе за 3 года представляет следующую картину: электроэнергия ,.-118000,0 тыс кВт.ч в 2008г.,123337,2тыс. кВт.ч в 2009г., 128496,5 тыс. кВт.ч в 2010г.; тепловая энергия- 67300,0 Гкал.- 2008г., 63100,0 Гкал.- 2009г.и 63200,0 Гкал.-2010г.; природный газ, в тыс. $м^3$ -134731,7 в 2008г., 105320,0-в 2009г., 99259,0-в 2010г.; водоснабжение,в тыс. $м^3$-2840,6в 2008г., 2767,5- в 2009г.и 2807,8 в 2010г.

Суммарные затраты на внедрение мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на период с 2010 по 2012 года составили 13641,3 тыс. рублей. Наибольшая доля по затратам пришлась на сокращение потребления электрической энергии.

Проблема высокой энергоёмкости экономики, большие энергетические издержки в жилищно-коммунальном хозяйстве и бюджетном секторе очень актуальны для Предгорного муниципального района. Предгорный район получает 100% природного газа за счёт внешних поставок и 100% потребляемой электроэнергии с оптового рынка электроэнергии, поэтому решение вопросов повышения энергоэффективности экономики района имеет приоритетное значение.

В настоящее время на территории СКФО создано некоммерческое партнерство «Межрегиональное объединение энергоаудиторов Северного Кавказа», включающее по состоянию на 01.10.2013г**.** 95 организаций разной формы собственности – от унитарного предприятия, ООО, ЗАО до индивидуального предпринимательства, специализирующихся на вопросах энергетического обследования[2], привлекаемых по конкурсу для проведения обязательного специализированного энергообследования энергоемких предприятий , причем большинство аудиторских организаций в Ставропольском крае находятся в краевом центре.

Однако для развития деятельности по энергосбережению необходимо активное участие как властей в регионах, в городах и селах, так и непосредственно потребителей энергоресурсов, поскольку активизация работы по энергосбережению в муниципальном районе возможна только при системном и постоянном взаимодействии трех субъектов: муниципальной власти, энергоресурсоснабжающих организаций и населения района, через активную пропаганду энергоресурсосбережения среди населения и энергоемких предприятий, находящихся на подведомственной территории.

Осуществить повышение энергоэффективности в разрезе муниципального района намного проще, когда в районе будет действовать свой энергосервисный центр, способный наладить работу на территории района по качественному и своевременному исполнению закона об энергосбережении, как в части проведения обязательных энергетических обследований и по контролю оснащенности приборами учета потребителей района, так и пропаганды энергосбережения среди населения муниципального района, воспитании молодежи в вопросах энергосбережения на уровне учебных заведений, решению экологических задач района.

Создание собственного муниципального центра энергосбережения позволит значительно повысить эффективность местных органов власти по осуществлению энергосберегающей политики. Кроме того, оно экономически целесообразно: осуществляя внедрение мероприятий по энергосбережению собственными силами, принесет дополнительную экономию районному бюджету.

Список литературы

1. Программа социально-экономического развития Предгорного района на 2011 год и на период до 2015 года. [электронный ресурс]- Режим доступа- URL : http://www.stavinvest.ru/?page=Programmi-sotsialno-ekonom.(Дата обращения 24.09.2914)
2. Реестр членов саморегулируемой организации в области энергетического обследования. [электронный ресурс]- Режим доступа- URL : http:// www. prosro. ru/sro/681-mezhregionalnoe (Дата обращения 23.09.2014)
3. Федеральный закон от 28 декабря 2013 года №399-ФЗ « О внесении изменений в Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации

4. Энергосбережение в цифрах. [электронный ресурс]- Режим доступа- URL http://www.westbuilding.ru/index.php?id=67: (Дата обращения 03.10.2014)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Александрова А.А. (студентка группы ПП-4-1)

Научный руководитель: Киселева С.П.,к.э.н., доцент кафедры управления природопользованием и экологической безопасностью
Государственный Университет Управления, г.Москва

Проблема устойчивого развития может носить глобальный характер, также ее можно рассматривать применительно к отдельным континентам Земли, конкретным странам, регионам, местностям, населенным пунктам, отдельным хозяйствующим субъектам. Однако более широко эта категория соотносится только со всей человеческой цивилизацией.

Активность использования городских земель повышается вследствие усиления антропогенного воздействия. Проблемы в данной области являются частью земельной политики, определяющей необходимость комплексного подхода по улучшению взаимодействия между социальной и природной средой. Возрастающая техногенная нагрузка негативно влияет на качество городских земель, условий проживания населения и совокупную ценность городских территорий.

Одним из главных механизмов, с помощью которого осуществляется организация использования городских земель, должен быть такой механизм как эколого-экономические методы, обеспечивающие эффективное землепользование и улучшение качества окружающей природной среды в городских условиях. Этим определяется актуальность их применения.

Современным городом является социальный организм, который выступает сложным экономико-географическим, архитектурным, инженерно-строительным и культурным комплексом. Концентрация на ограниченной территории практически всех видов человеческой деятельности – это наиболее характерная черта городов в настоящее время.

Город обладает многими функциями, в том числе экономическими, однако основной из них считается обеспечение условий для эффективной деятельности предприятий, которые располагаются на его территории. Главной же социальной функцией является создание наиболее благоприятных условий для оптимального режима социального и демографического воспроизводства.

Окружающая природная среда в городе подвержена тяжелому испытанию. Современные города, особенно мегаполисы - места концентрации разнообразной промышленности, строительства, энергетики, транспорта, населения. Они являются источниками антропогенных загрязнений воздуха, поверхностных и подземных вод, почвы.

Эколого-экономический механизм рационального землепользования представляет собой систему организации хозяйства на определенной территории, с присущими ей способами управления и взаимоотношениями между землепользователями. Данный механизм направлен на улучшение экологических и экономических свойств земельных участков.

Основной целью эколого-экономического механизма городского землепользования является согласование интересов различных групп землепользователей в области сохранения и улучшения окружающей среды, рационального использования ее ресурсов.

При разработке стратегии экономического развития необходимо рассматривать некоторые критерии экологической политики в области землепользования, которые будут определять функциональные задачи эколого-экономического механизма. Данный процесс зависит от масштаба и финансовых возможностей города.

Классификация эколого-экономических механизмов городского землепользования обычно производится по таким критериям как:

1) Преобладающие методы управления. Это могут быть рыночные, командно-административные, смешанные методы.

2) Наличие цели. В эколого-экономическом механизме с определенной целью задаются параметры качества окружающей среды, достигающиеся к установленному сроку.

3) Способы воздействия на землепользователей. К ним относятся стимулирующие, подавляющие, ограничивающие.

Основой экологической политики городского землепользования должны быть многочисленные условия рационального и планомерного выполнения разработанных программ в отношении следующих комплексов:

- энергетической системы города;
- транспортной инфраструктуры;
- формирования ландшафтно-экологического каркаса города;
- применения новых промышленных технологий;
- рационального размещения функциональных зон города.

Такой путь развития можно определить как переход к устойчивому развитию.

Под устойчивым развитием понимают улучшение качества жизни людей в пределах несущей емкости поддерживающих экосистем. Данное понятие отражает объективное единство стабильности и прогрессивно направленных изменений и включает в себя многие естественнонаучные и социально - политические аспекты.

Устойчивое развитие города представляет собой такое направление решения проблем в городской среде, улучшения условий жизни городского населения, которое может привести к сбалансированному социально-экономическому и экологическому развитию. Его осуществление возможно на основе рационального использования ресурсного потенциала городов, включая геолого-географические особенности городской территории, потенциальные возможности населения, экономики, промышленности, инфраструктуры, не превышающие предельно допустимых нагрузок на окружающую среду.

Таблица 1.

Направления устойчивого развития современного города

Совершенствование существующих территорий расселения	Разработка новых экологических решений для мест расселения, зданий и сооружений
Экологическая реконструкция города и зданий	Достижение экологического равновесия
Экологическое зонирование, благоприятное размещение промышленности. Экологизация транспорта	Решение проблем сенсорной экологии (зрение, запах, звук)
Озеленение всех территорий	Глубокая очистка загрязнений, система утилизации и повторного использования
Глубокая очистка сточных вод и система сбора отходов. Сбор и использование дождевой воды	Полностью устойчивое биопозитивное место расселения

Действия по устойчивому развитию во многих крупных городах мира и столичных регионах осуществляются в стратегических планах городского развития и градостроительных проектах различных уровней.

В современных условиях Правительство России определило задачи земельной политики. К ним относятся:

- эффективное управление недвижимостью, находящейся в собственности у государства с целью получения большей прибыли от ее использования и поддержки приоритетных региональных социально-экономических программ;
- создание условий для оптимального во времени и пространстве распределения земель по отраслям экономики, землепользователям и угодьям;
- поиск земельных резервов и обеспечение наиболее рационального их использования.

Правовое регулирование может осуществляться двумя способами: прямым и косвенным. К прямым способам можно отнести землеустроительные, градостроительные правила, зонирование территории. Они гарантируются принудительной силой государства независимо от ущерба собственнику, вызванного этими нормами. Косвенными способами являются, например, налоговые меры, планирование развития. В свою очередь они стимулируют пользователей к приведению использования земли в соответствии с целями государства. Также существуют компенсационные способы, при которых государство должно возмещать собственнику возможные неблагоприятные последствия.

Планирование рационального использования земельных ресурсов включает:

- предложения по рациональному использованию земель;
- районирование земель;
- определение территорий, в границах которых гражданам и юридическим лицам могут предоставляться земельные участки.

Система управления городскими земельными ресурсами должна основываться на законодательно-нормативной базе, организационных структурах и процедурах, правовых, административных и экономических методах регулирования.

Муниципальный земельный контроль осуществляется на основе законодательства Российской Федерации, нормативных правовых актов органов местного самоуправления. Субъектами общественного земельного контроля являются органы территориального общественного самоуправления, общественные организации, граждане.

Таким образом, экономический механизм экологически устойчивого развития городских территорий подразумевает обеспечение безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия на окружающую природную среду и обеспечение охраны и рационального природопользования с учетом интересов настоящего и будущего поколений.

Для более эффективной организации деятельности в данной области, необходимо адаптировать нормативно-правовую базу к разрабатываемому направлению. Например, ввести наиболее жесткие ограничения для промышленных предприятий по использованию городских земель; привлекать к уголовной или административной ответственностям нарушителей законодательства в области охраны окружающей среды, в частности за нарушения в сфере землепользования; установить срок лишения прав на определенную деятельность предприятий, которые превышают нормативы загрязнения окружающей природной среды. Также следует обратить внимание на осуществление контроля со стороны государства за соблюдением всех требований в области охраны окружающей среды.

Важно помнить, что активная антропогенная деятельность не только наносит значительный ущерб окружающей природной среде, но отрицательно влияет на здоровье и качество жизни населения.

Список литературы

1. Данилов-Данильян В. И., Лосев К. С. Экологический вызов и устойчивое развитие. - М.: Прогресс-Традиция, 2012.
2. Ващекин Н. П., Мунтян М. А., Урсул А. Д. Постиндустриальное общество и устойчивое развитие. - М.: МГУК, 2011.
3. Мекуш Г.Е. Экологическая политика и устойчивое развитие: анализ и методические подходы. - М.: МАКС Пресс, 2011.
4. Нещадин А., Горин Н. Феномен города: социально-экономический анализ. - М.: Изограф, 2009.
5. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровень. / Под ред. Н. Ф. Глазовского. - М.: КМК, 2012.
6. Рудов А. И. Экономический механизм городского землепользования. - Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2010.
7. Урсул А. Д., Лось В. А. Стратегия перехода России на модель устойчивого развития: проблемы и перспективы. - М.: Луч, 2012.
8. Экономические аспекты экологически устойчивого развития региона.http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/jekonomicheskie-aspekty-jekologicheski-ustojchivogo-razvitija-regiona.html

СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОХРАНА ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧИХ МЕСТ

Сивцева А.И.

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г.Якутск

Охрана труда — система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Вся ответственность за эффективную работу в области охраны труда и предупреждения профзаболеваний лежит на руководстве организации. Наше меняющееся понимание проблем безопасности на производстве приводит к тому, что компании вносят изменения в сложившуюся практику работ. Пренебрежение вопросами здоровья и безопасности влечет за собой два типа затрат:

– Людские затраты (потеря трудоспособности);

– Финансовые затраты.

В современных условиях российской экономики на промышленных предприятиях существует проблема повышения качества человеческих ресурсов, что обусловлено в частности, значительным оттоком наиболее квалифицированных работников в другие сферы экономики, физическим старением работающего промышленного персонала, нежеланием молодежи трудоустраиваться на производственные предприятия.

Все это приводит к острой нехватке промышленного – производственного персонала, снижению его трудового и интеллектуального потенциала и, вследствие этого, к повышению рисков в горнодобывающей деятельности.[1]

Рыночные отношения и инновационная специфика экономического роста требует качественно новой рабочей силы, имеющей иные параметры физического и социального здоровья, более высокие квалификационные и трудовые характеристики, а также условия их эффективной самореализации. В рамках рыночных отношений существует объективная необходимость рассмотрения процессов обеспечения «процветания» предприятий и повышения благосостояния работников как двуединую цель экономической деятельности. При этом сохранение здоровья и обеспечение безопасности работников являются неотъемлемыми элементами управленческой деятельности, направленной на повышение экономической стабильности и развития как общества в целом, так и отдельных предприятий и организаций.

В рамках реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года деятельность организаций по повышению уровня безопасности персонала и производственной среды выступает как общероссийская стратегическая задача сохранения трудового потенциала.

В настоящее время в сфере обеспечения безопасности трудовой деятельности (охране труда) существуют объективные противоречия и проблемы, подтверждением чему является высокий уровень производственного травматизма, смертности и профессиональных заболеваний работников.[2]

Таким образом, основной целью модернизации системы управления охраной труда работников, постоянного улучшения условий труда является переход от компенсационной, затратной модели управления охраной труда к современной системе управления профессиональными рисками, позволяющей реализовать превентивные подходы к сохранению здоровья работников на производстве и сократить все виды издержек, связанных с неблагоприятными условиями труда.

Для формирования современной системы управления охраной труда, основанной на оценке профессиональных рисков и профилактике производственного травматизма, необходимо реализовать комплексные меры по следующим основным направлениям:

1.Совершенствование трудового законодательства.

2. Внедрение механизмов экономического стимулирования работодателей к улучшению условий труда.

3. Создание национальной информационной системы о состоянии условий труда и профессиональных рисках.

4. Формирование прогноза возникновения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости

5. Совершенствование системы нормативов в области охраны труда.

6. Реформирование системы медико-профилактического обслуживания работников.

7. Повышение качества обеспечения работников средствами индивидуальной защиты (СИЗ).

8. Совершенствование деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны труда.

Комплексное решение вышеназванных задач позволит обеспечить достижение главной цели – качественного улучшения условий труда работников, снижения показателей производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в среднесрочной перспективе (7-10 лет) в 1,5 – 2 раза, т.е. до уровней, достигнутых в развитых странах (США, Япония). Переход к современной системе управления охраной труда, сформированной на основе оценки профессиональных рисков, предупреждения случаев повреждения здоровья работников на производстве обеспечит сохранение жизни и здоровья работников на производстве, будет способствовать улучшению демографической ситуации в стране и повышению качества трудового потенциала.[3]

Решение задач по созданию высокопроизводительных и модернизации существующих рабочих мест следует рассматривать в неразрывной связи с улучшением условий и охраны труда, поскольку обеспечение безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности является одним из национальных приоритетов сохранения человеческого капитала. В заключении следует сказать, что учет сформулированных общих принципов и положений, предоставляет исследователям и практикам широкие возможности выбора

подходов к решению проблем безопасности трудовой деятельности как на региональном уровне, так и в рамках корпоративной (отраслевой) социальной политики.

Список литературы

1. В.А. Дресвянников, О.В. Лосева. Направления развития кадрового потенциала на промышленных предприятиях//Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2011. - №1(17). – С.91-98.
2. Материалы заседания Правительства Российской Федерации 27 октября 2011 г. [электронный ресурс] /Электрон.дан.- М.: Правительство Российской Федерации. – Режим доступа: http://premier.gov.ru/events/news/16880, свободный.
3. Электронный ресурс – Режим доступаhttp://ohranatruda.ru/news/901/147600/, свободный.

РЫНОК ТРУДА В ПОИСКЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Волковицкая Г.А.

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, г.Санкт-Петербург

В настоящее время наблюдается эволюция профессионально-квалификационного состава рабочей силы. Происходящие изменения в сфере образования можно описать следующим образом:

от узкой специализации – к широким профессиональным обязанностям и ответственности;

от периодического повышения квалификации – к комплексному обучению и накоплению человеческого капитала;

от стандартных программ обучения – к проблемно-ориентированным программам развития.

Эти изменения логично нашли свое преломление в сфере спроса и предложения на рынке труда. Анализ данных московских и региональных кадровых агентств дает возможность сделать вывод о возросшей потребности в работниках новых профессий, связанных с модернизацией оборудования и технологий, расширением объемов производства и номенклатуры выпускаемой продукции, оказываемых услуг, освоением новых рынков, в том числе зарубежных. При этом требования работодателей вытекают из конкретных условий осуществления профессиональной деятельности и поэтому далеко не однозначны.

Однако это только видимая противоречивость, объясняемая возросшим разнообразием профессий, и, как следствие, диверсификацией требований к ним. Обнаруживается дефицит в так называемых «узких» специалистах, что связано с усложнением структуры и внутренней дифференциацией различных областей экономической деятельности. И в то же время особенно востребованными становятся работники, обладающие широкой фундаментальной подготовкой.

Единство требований проявляется в одном – нужны высоко квалифицированные кадры. При этом особое внимание уделяется практической составляющей подготовки работников, через которую, во многом, и проявляется их профессиональная квалификация.

Проблема упорядочивания, систематизации и документального закрепления современного описания требований сообщества работодателей к выполнению определенных должностных обязанностей в рамках тех или иных видов трудовой деятельности решается путем разработки профессиональных стандартов – квалификационных характеристик нового типа.

Проблема трудоустройства молодых специалистов всегда была актуальной. Советская система образования решала эту задачу с помощью распределения выпускников после окончания вузов в различные организации. Приблизительно равные условия в заработных платах, требованиях к знаниям и навыкам делали эту систему достаточно эффективной.

Сейчас ситуация принципиально изменилась. Возросшие требования при трудоустройстве к соискателям делают этот процесс трудоемким даже для человека с опытом работы, не говоря уже о молодом специалисте. Расширение и усложнение специфики труда привело к наличию внушительного списка того, что должен «знать, уметь и чем владеть» соискатель. Это и привело к необходимости задуматься над тем, как сделать так, чтобы выпускник получал не просто диплом о высшем образовании, а что называется «путевку в жизнь».

Становление менеджмента как профессиональной деятельности вызывает много практических вопросов. Среди них, например, вопрос о функциональных обязанностях.

Если взять в качестве пример HR-деятельность, то многие научные источники и профессиональные сообщества, например, такие как Всероссийский союз кадровиков, рассматривают задачу разработки профессиональных стандартов как одну из первостепенных по важности. Сегодня активно обсуждаются параметры – профессиональные компетенции, – которыми должны обладать специалисты в области кадрового менеджмента. Аналогичная задача стоит и в сфере государственной службы, стратегического управления, во всех сферах, которые мы так привычно объединяем одним словом «менеджмент».

Итак, нарисуем портрет идеального менеджера.

К обязательным качествам респонденты (работодатели) отнесли:

1. исполнительская дисциплина (93,5%)
2. наличие высшего образования (90,1 %)
3. умение сотрудничать с коллективом (85 %)
4. коммуникабельность (84,2 %)
5. инициатива в работе (79,6 %)
6. способность к передаче опыта (80 %)
7. навыки самоуправления (72,9 %)
8. организаторские способности (74,7 %)

Кроме наличия у претендента на должность или сотрудника компании конкретных знаний, работодатель предъявляет следующие требования:

- достижительные мотивации сотрудника (88 %);
- умение работать в команде и на благо команды (65 %);
- умение решать нестандартные задачи (77 %);
- готовность брать на себя ответственность (89 %);
- умение и желание учиться / инновационный тип мышления (72 %);
- настойчивость в осуществлении принятых решений (64 %).

Анализируя деятельность менеджеров, на многих предприятиях выделяют следующие актуальные компетенции: опыт работы по специальности; настойчивость в достижении цели; умение управлять своими эмоциями; высокая трудоспособность; ориентация на поиск необходимой информации; хорошие коммуникативные навыки; открытость к контактам; высокая адаптивность в новой среде.

Разрабатывая модель компетенций, необходимо учитывать, что качества, необходимые для эффективного выполнения функций, неодинаковы для разных направлений. Например, если от специалистов по развитию

персонала требуются креативность и нестандартный подход, то для работника отдела кадров, который занимается документами, такой подход может быть вредным и даже опасным.

В этой связи возникает задача подготовить универсального специалиста, сформировав у него весь спектр необходимых компетенций, то есть сформировать ключевые компетенции.

В европейской вузовской практике используют четыре модели компетенций.

Каждая из четырех моделей компетенции ведет к различным подходам к планированию, организации и предоставлению высшего профессионального образования, и, в особенности, к оценке и признанию достижений специалиста и оценке возможностей его трудоустройства на рынке труда.

Модель компетенции, основанная на *параметрах личности №1,* лежит в основе подходов (прежде всего в образовании), придающих особое значение развитию моральных, духовных и личных качеств человека.

Модель компетенции *решения задач №2* до недавнего времени была превалирующей. Она обращает особое внимание на освоение человеком стандартных (алгоритмизированных) процедур и операций, позволяют человеку осваивать четко определенный набор умений.

Модель компетенции для *производительной деятельности №3* подчеркивает важность достижения результатов. Образовательная программа основана на оценке мотивации и стратегий, используемых для достижения целей.

Согласно модели *управления деятельностью №4,* профессиональная деятельность имеет некий порядок требований и ожиданий относительно человека на рабочем месте. Основывается на требованиях, предъявляемых работодателями, характере выполняемой работы, моделях взаимодействия с другими.

В этой связи актуальной видится следующая задача для системы профессионального обучения:

Таким образом, результат образования будет представлять собой совокупность привычных результатов образования (освоение предмета) с добавлением результатов по становлению и развитию ключевых компетенций.

Большинство работодателей отдают предпочтение доучиванию работника уже внутри организации, они готовы отказаться от идеи долгого поиска работника, который уже имеет в наличии нужные качества. Специфичность знаний вторична по сравнению с общим уровнем подготовки.

Топ-менеджеры при ответе на вопрос: «На основании чего Вы можете повысить работника в должности?» ответили:

1. широта квалификации;
2. умение достигать конкретных результатов;
3. умение формировать команду;
4. деловая этика;
5. комплексность мышления.

Появление корпоративных университетов – своего рода реакция работодателей на уровень и качество подготовки молодых специалистов государственными и негосударственными образовательными учреждениями. Поэтому их создание будет продолжаться и в дальнейшем. Составят ли корпоративные университеты конкуренцию вузам? По основным профессиональным образовательным программам – нет. Но по программам дополнительного профессионального переобучения, переподготовке и переквалификации – могут, так как их главное преимущество: практическая ориентированность обучения.

Задача современного образования понять, что невозможно подготовить идеального специалиста, но возможно подготовить универсального профессионала, способного гибко адаптироваться к внешней среде, уровень знаний которого является конкурентоспособным на рынке труда благодаря сформированным у него базовым компетенциям.

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

Бортникова Т.В.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г.Барнаул

Успешная деятельность любой организации зависит от высокой результативности совместного труда занятых в ней работников, от их профессиональной подготовки, квалификации, от того, насколько условия труда и быта способствуют удовлетворению материальных и духовных потребностей людей. Важным объектом управления организации как целостной системы в современных условиях выступает развитие социальной подсистемы. Эту подсистему образует сам персонал с его различиями по демографическим и профессионально-

квалификационным признакам, социальная инфраструктура организации и все то, что так или иначе определяет качество жизни работников, т.е. степень удовлетворения их личных потребностей посредством труда в данной организации.

Социальное развитие организации предполагает качественные изменения к лучшему в ее социальной среде, в тех материальных, общественных и духовно-нравственных условиях, в которых работники организации трудятся и живут.

Основными направлениями социального развития организации выступают:

1. Совершенствование социальной структуры персонала, его демографического и профессионально-квалификационного состава, в том числе регулирование численности работников, повышение их общеобразовательного и культурно-технического уровня.

2. Улучшение эргономических, санитарно-гигиенических и иных условий работы, охраны труда и обеспечения безопасности работников.

3. Стимулирование эффективного труда, инициативного и творческого отношения к делу, групповой и индивидуальной ответственности за результаты деятельности.

4. Создание и поддержание в коллективе здоровой социально-психологической атмосферы, оптимальных межличностных и межгрупповых связей, способствующих раскрытию интеллектуального и нравственного потенциала каждой личности, удовлетворенности совместным трудом.

5. Обеспечение социального страхования работников, соблюдения их социальных гарантий и гражданских прав.

6. Рост жизненного уровня работников и членов их семей, удовлетворение потребностей в жилье и бытовом устройстве, разнообразных услугах, полноценное использование досуга.

Можно выделить две группы факторов, воздействующих на социальную среду организации.

Первая группа факторов является внешней по отношению к организации. К этим факторам можно отнести уровень развития экономики страны в целом, в ее регионах; основные направления и содержание социальной политики государства. Несомненно, значительное влияние на социальное развитие организаций способно оказывать также духовно-нравственное состояние общества, которое определяет особенности трудовой морали, трудовую этику, сложившиеся традиции и нравственные устои в отношении к труду.

Вторая группа факторов относится к внутренней среде организации, среди них можно отметить следующие:

- материально-технические и организационно-экономические возможности организации: ее размеры, территориальное расположение, профиль производства, объем выпускаемой продукции (оказываемых услуг), состояние основных фондов и технический уровень производства, содержание и организационные формы трудового процесса, форма собственности, финансовое положение, деловая репутация;

- состояние социальной инфраструктуры, включающей комплекс объектов, предназначенных для жизнеобеспечения работников организации и членов их семей, удовлетворения социально-бытовых, культурных и интеллектуальных потребностей;

- уровень социальной защищенности работников, обеспечиваемой мероприятиями по социальному страхованию, соблюдению социальных гарантий, установленных действующим законодательством, коллективным договором и индивидуальными трудовыми договорами;

-состояние условий и охраны труда, включающие техническую вооруженность труда, соблюдение санитарно-гигиенических норм, уровень тяжести труда, обеспеченность средствами индивидуальной защиты, безопасность труда, наличие и удобство бытовых помещений;

-система мотивации и стимулирования труда материальное вознаграждение труда и семейные бюджеты. Данный фактор определяется формами и видами, а также размерами получаемых работниками вознаграждения за труд, а также размерами и структурой доходной и расходной частей семейных бюджетов работников организации;

- содержание работы, определяемое сложностью ее выполнения, возможностями творчества, применения работниками своих знаний, опыта, способностей в существующих условиях;

- уровень развития межличностных отношений с представителями администрации, с коллегами по работе;

- состояние организационной культуры, включающей принятые в организации социальные нормы и ценности;

- внерабочее время, структура его использования и способы проведения досуга оказывают существенное влияние на образ жизни работников, их нравственные ценности, гражданскую позицию.

Перечисленные выше факторы определяют содержание необходимых изменений социальной среды организации, направленных на рациональное использование потенциальных возможностей организации, достижение ее главных целей.

Управление социальным развитием организации составляет совокупность способов, приемов, процедур, позволяющих решать социальные проблемы на основе научного подхода, знания закономерностей протекания социальных процессов, точного аналитического расчета и социальных нормативов. Оно представляет собой организационный механизм планомерного и комплексного воздействия на социальную среду, использования многообразных факторов, влияющих на эту среду.

Составляющими процесса управления социальным развитием организации могут выступать: диагностирование социальной среды организации и составление на этой основе социального паспорта организации, разработка плана и программ социального развития, контроль их выполнения.

Диагностика социальной среды предприятия и уровня конкурентоспособности персонала позволяет определить факторы, влияющие на формирование и удовлетворение потребностей работников в области социального развития. Для создания информационной базы, подлежащей анализу в процессе диагностики, могут использоваться наряду со статистическими социологические методы (анкетирование, интервью работников, экспертный опрос руководителей).

Важным инструментом управления социальным развитием организации может служить организационный и кадровый аудиты, содержанием которых является оценка соответствия структурного и кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития. Обычно аудит проводится с целью подготовки к принятию стратегических решений о развитии бизнеса, разработки программы реформирования организации. На наш взгляд, результаты кадрового аудита могут использоваться и в целях совершенствования социальной подсистемы организации.

Основным методом управления социальными изменениями в организации является планирование социального развития организации.

Социальное планирование начало активно развиваться с середины 60-х годов XX–го века в рамках крупнейших производственных объединений и предприятий. Спустя 20 лет, планы социального развития стали обязательными для всех отраслей народного хозяйства и входящих в них средних и крупных предприятий. В период реформирования экономики в 90-е годы элементы планирования в деятельности предприятий были сведены к минимуму. В условиях выживания вопросы социального развития стали не актуальными. В последние годы во многих производственных организациях работа в области планирования различных сторон деятельности была возобновлена и приобрела качественно новое содержание.

В основу планирования социального развития организаций должен быть положен нормативный принцип, означающий, что плановое задание по развитию и совершенствованию какого-либо социального процесса определяется на основе сопоставления фактического состояния с некоторой нормативной величиной, представляющей собой конкретную количественную меру достижения определенной социальной цели. К сожалению, вопросы нормирования социального развития пока не получили должной научной разработки. Пока наиболее разработана в этом плане система государственных социальных стандартов, закрепленных соответствующими нормативными актами. Поэтому одной из первоочередных задач в области управления социальным развитием организации является разработка научно обоснованных нормативов, которые должны использоваться при диагностике состояния и разработке планов социального развития организаций.

Список литературы

1. Башмаков В.И. Управление социальным развитием персонала/ В.И. Башмаков, Е.В. Тихонова. – М.: Издат. центр «Академия», 2014.

ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Максимова Л.Н.

Северо-Восточный федеральный университет, г.Якутск

В настоящий момент страны вступают в новый этап социально-экономической реформы. Переход к рыночной экономике предполагает ряд принципиальных изменений экономических отношений, расширение самостоятельности, инициативы, развития свободной предпринимательской деятельности трудовых коллективов.

Ставится задача, используя принципиально новые методы хозяйствования, обеспечить насыщение потребительского рынка товарами и услугами, сбалансировать спрос, повысить уровень жизни населения.

Данные задачи выполнимы при условии обеспечения оптимального уровня производительности труда. Производительность труда играет важную роль в нормальном функционировании любого предприятия. Именно данный показатель характеризует обеспеченность предприятия оборотными и основными средствами. Кроме того, данный показатель характеризует уровень освоенности организацией новейшего оборудования, наличия высокотехнологичного производства и др.

Рост производительности труда является одним из важнейших факторов увеличения эффективности производства. При планировании производительности труда на любом предприятии важнейшей задачей является выявление и использование резервов её роста.

Взаимодействие факторов и резервов состоит в том, что если факторы представляют собой движущие силы, или причины изменения её уровня, то использование резервов – это непосредственно процесс реализации действия тех или иных факторов. Степень использования резервов определяет уровень производительности труда на любом предприятии.

В современной экономической теории под производительностью труда часто понимается эффективность деятельности системы в целом. Поскольку факторами производства, помимо труда, являются земля, капитал, предпринимательство, можно говорить о производительности труда каждого из вовлеченных в производство ресурсов и об общей производительности, характеризующей эффективность использования всей их совокупности.

Повышение производительности труда имеет существенное значение как фактор увеличения выпуска продукции, снижения издержек и повышения нормы и массы прибыли, обеспечения благосостояния работников, а на макроуровне – как определяющий фактор экономического роста и повышения уровня жизни населения.

Поэтому важным этапом аналитической работы на предприятии является поиск путей для повышения производительности труда, который можно классифицировать следующим образом: повышение технического уровня производства; улучшение организации производства и труда; структурные изменения в производстве.

Повышение технического уровня производства на промышленном предприятии происходит за счет модернизации действующего оборудования, технического перевооружения, механизации, автоматизации и компьютеризации производства. Нельзя не уделить внимание внедрению автоматизированной системе управления технологическими процессами, благодаря которой может быть достигнутоснижение себестоимости продукции за счет уменьшения прямых потерь ресурсов; сокращение ручных операций и улучшение условий труда;увеличение прибыли и рентабельности производства;увеличение объемов выпуска готовой продукции за счет сокращения производственных колебаний и лучшего использования производственных ресурсов;повышения качества продукции;рост фондоотдачи за счет уменьшения потерь от недоиспользования основныхпроизводственных фондов; т.е. то от чего зависит повышение производительности труда и всех технико-экономических показателей в целом.

За счет автоматизированной системы управления технологическими процессами могут быть автоматизированы функции оперативного учета и контроля работы складов готовой продукции, управления сбытом. Работникам производственных подразделений и служб управления предприятием предоставляется возможность получения оперативной информации о ходе производственных процессов, наличии материалов и готовой продукции на складах.

В случае, если сметная стоимость всех затрат на автоматизацию велика и её окупаемости в установленные сроки не получить, целесообразно решить вопрос автоматизации не всего производства, а основного ведущего процесса производства, тем самым увеличивая выработку продукции и снижая трудоемкость.

Ввиду постоянного развития техники и технологии предприятиям очень важно не допустить старения действующего оборудования. Методы модернизации, усовершенствования и переоборудования позволяют сделать их более эффективными и производительными.Под технологическим обновлением понимают реализацию внедрения такого комплекса взаимосвязанных технологических решений, которые приближают процесс переработки сырья к идеализированному, при этом повышая показатели энергетической и экологической эффективности работы предприятия.

Структурные изменения в производстве происходят вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; уменьшения доли покупных полуфабрикатов; снижение трудоемкости производственной программы и др.

Улучшение технической организации производства и труда достигается путем расширения зон обслуживания; уменьшения числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощения структуры управления;

повышения уровня специализации производства; увеличения удельного весавысококвалифицированных специалистов в общей доле работающих; изменение политики вознаграждения, как инструмента управления внутрифирменным рынком труда

Условия эффективной системы стимулирования персонала:

Система стимулирования должна соответствовать стратегии развития бизнеса и организации, а также принятой политике стимулирования. Другими словами, основания стимулирования должны выбираться, исходя из целей развития, составляющих реализуемую стратегию.

Применение системы стимулирования должно быть справедливым, т.е. при возникновении основания для стимулирования должны применяться только те формы, которые указаны в Положении о стимулировании персонала как соответствующие данному основанию. Никакие стимулы не должны применяться без соответствующего основания.

Применение системы стимулирования должно носить неизбежный характер. Стимулирование должно производиться всякий раз при возникновении соответствующих оснований стимулирования.

Система стимулирования должна быть известна всем работникам компании. Если выполнены все предыдущие, но персонал не проинформирован о существующей системе взысканий и поощрений, то он не может корректировать свое поведение в организации. При этом работник должен видеть, что стимулирование производится строго в соответствии с Положением и в каждой ситуации, определенной как основание стимулирования. В противном случае вся система стимулирования будет оказывать только деструктивное воздействие, так как работник не будет понимать критериев, по которым оценивается его работа.

Таким образом, как отмечалось выше, рост производительности труда зависит не только от усилий работников, но и от технических факторов производства. В прежней экономической системе обеспечивался рост фондовооруженности труда, который наряду с другими факторами был основой роста выпуска продукции. Этому соответствовала и техника расчета заработнойплаты при внедрении технико-технологических новшеств. Основной системой оплаты труда работников на производстве была сдельная заработная плата в тесной взаимосвязи с нормированием труда, пересмотр норм при изменении технических параметров производства и труда обеспечивал оплату рабочей силы в тех рамках, которые позволяли удерживать её плановое соотношение с ростом производительности труда.

Повышение производительности труда возможно за счет применения совершенной технологии, автоматизации производства, использовании специализированных производственных методов, принятия целесообразных управленческих решений руководителями и рациональной организации труда на предприятии.

СЕКЦИЯ №23.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ПЕРЕОБУЧЕНИЕ, КАК ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЖЕНСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Кучма К.П., Горбунова О.Н.

Тамбовский государственный университет имени Г.Р.Державина, г.Тамбов

Проблема занятости трудоспособного населения все чаще звучит как проблема безработицы, и в первую очередь это касается женщин. Женщины в силу своей принадлежности к слабому полу отличаются рядом физиологических особенностей, положением в социальной структуре нашего общества, поэтому в нашей стране, как и в других странах мира, традиционно социальная работа с женщинами считается более важной сферой социальной деятельности.

Основная причина выделения женщин в качестве социальной группы, нуждающейся в большей социальной поддержке, связана с их способностью к деторождению, которая обеспечивает продолжение рода. Но кроме этого, она же является одной из причин женской безработицы. Становясь матерью, многие женщины теряют свое рабочее место из-за несоблюдения трудового законодательства. Естественно, что за то время, когда женщина ухаживает за малолетним ребенком, ее профессиональные навыки утрачиваются. В связи с этим, потом найти работу становится очень сложно. Хорошо, если работодатель является законопослушным гражданином и оставляет за матерью ее рабочее место, или когда есть возможность устроить ребенка в ясли, а дальше в сад. Но

так не всегда получается. А может женщина хочет уделить воспитанию ребенка должное время и поэтому вынуждена потерять свою работу.

В таком случае государство не должно стоять в стороне. Необходим комплекс мер, направленных на создание условий для совмещения женщинами обязанностей по воспитанию детей с трудовой занятостью, а также на организацию профессионального обучения (переобучения) женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком до достижения им возраста трёх лет. Президент Российской Федерации 7 мая 2012 года издал указ № 606 «О мерах по реализации демографической политики РФ», который включает в себя, в числе всего прочего, и необходимость государственной поддержки матерей.

Рассмотрим положение в данной сфере в городе Тамбов. Во исполнение этого Указа управлением труда и занятости населения Тамбовской области разработан и утвержден постановлением администрации Тамбовской области от 28.11.2012 № 1486 комплекс специальных мер, включающий в себясоздание для женщин, выходящих из отпуска по уходу за ребенком, условий, способствующих их возвращению к трудовой деятельности; организацию профессиональной подготовки и переподготовки по профессиям, востребованным на рынке труда женщин, состоящих в трудовых отношениях и находящихся в отпуске по уходу за ребенком, желающих вернуться на прежнее место работы или приступить к трудовой деятельности; расширение возможностей применения гибких форм занятости работников с семейными обязанностями (неполный рабочий день или неделя), дистанционные формы занятости, предоставление гибкого графика работы родителям с несколькими детьми.

Как же реализуется эта программа на сегодняшний день? На 2013 год предусмотрено направить на обучение 280 женщин в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет с общим объемом финансирования 2 251,8 тыс. рублей. Освоено 1602,2 тыс.рублей, что составляет 71,1 процент.

За 10 месяцев на профессиональное обучение направлено 273 женщины данной категории, что составляет 98 процентов (план 280 женщин).

Обучение осуществляется по 15 профессиям (специальностям) в 13 образовательных учреждениях.

На профессиональную подготовку направлены – 16 женщин по профессиям: кассир торгового зала, продавец продовольственных товаров, маникюрша, парикмахер, повар, проводник пассажирского вагона, на переподготовку – 214 (бухгалтер, делопроизводитель, закройщик, портной, швея, парикмахер, маникюрша, менеджер по персоналу, менеджер в коммерческой деятельности), на повышение квалификации – 43 женщины по специальности бухгалтер.

Завершили обучение по новой профессии 105 женщин данной категории, из них 13 - возобновили трудовую деятельность по полученной профессии, что составляет 12,4 процента. Остальные женщины находятся в отпуске по уходу за ребенком.

За предшествующий 2012 год, в службу занятости населения обратились 310 женщин, имеющих детей в возрасте до 3-х лет. 303 из них были направлены на профессиональное обучение. Закончили переподготовку 300 человек. 1432 женщины с малолетними детьми были устроены на работу, из них 61 с индивидуальными формами устройства.

На территории области ведется широкая информационная кампания о возможностях трудоустройства, профессионального обучения (переобучения) женщин, в том числе находящихся в отпуске по уходу за ребёнком до достижения им возраста трёх лет.

В помещениях администраций городов и районов области, муниципальных учреждениях (поликлиниках, школах, детских садах, отделениях связи и фельдшерско-акушерских пунктах), в Многофункциональных информационных центрах, других местах наибольшего скопления людей установлены специальные стенды с информационными материалами.

Используются средства массовой информации: телевидение (рекламная информация на телеканалах в форме бегущей строки), радио, сайты службы занятости, газеты, проспекты, брошюры, буклеты позволили массово охватить аудиторию заинтересованных лиц. Выпущено 536 листовок, буклетов, опубликовано 62 материала в средствах массовой информации по данной тематике, 82 материала на телевидении и в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, включая официальные сайты.

Несмотря на все принимаемы меры, справиться с такой серьезной проблемой государству в одиночку не удастся. Необходимо привлечь и частные организации. Например, в детских садах могли бы существовать специальные группы, для детей, чьи мамы проходят переподготовку. Ведь если женщина не работает, по причине того, что ей не с кем оставить ребенка, то и учиться она не пойдет по этой же причине. А при организации таких групп, эта проблема была бы решена.

Так же, предлагаемых профессий недостаточно. Стоило бы проводить обучение в сфере IT-технологий. Такие занятия должны быть практикоориентированными, поэтому вести их сможет только частное лицо. Этот вид деятельности позволит матери работать дома, без отрыва от ребенка.

Сама переквалификация может проходить не только в стенах государственных учреждений, можно наделить таким правом и частные учебные заведения.

Высшие учебные заведения так же могут помочь с этой проблемой. Так, например, Тамбовская область вошла в перечень субъектов Российской Федерации, участвующих в проведении эксперимента по обучению молодых женщин в возрасте до 23 лет, имеющих одного и более детей, на подготовительных отделениях федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, подведомственных Минобрнауки России. В качестве базовой площадки проведения эксперимента в нашем регионе выбран Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина.

Цель эксперимента – создание условий для подготовки молодых женщин к обучению по программам бакалавриата или специалитета в образовательных организациях высшего образования. Подготовка молодых женщин к единому государственному экзамену на подготовительном отделении будет осуществляться за счет средств федерального бюджета в очной, очно-заочной и заочной формах с использованием дистанционных технологий по следующим предметам в соответствии с перечнем вступительных испытаний: русский язык, математика, физика, химия, биология, география, обществознание, история, литература, английский, французский и немецкий языки.

Обучающимся по очной форме будет выплачиваться стипендия. Продолжительность обучения составляет 6 месяцев.

Тамбовский госуниверситет уже имеет опыт профессиональной подготовки и переподготовки молодых мам. Так, в 2012-2013 гг. вуз проводил профессиональную переподготовку женщин в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет. Профессиональная переподготовка осуществлялась по двум программам: «Менеджер в коммерческой деятельности» и «Менеджер по персоналу».

В 2014 году программа профессиональной подготовки, переподготовки и повышении квалификации женщин в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, будет продолжена. На ее реализацию выделено 2 млн.240 тыс. руб., предполагается обучить более 280 человек.

Список литературы

1. Указ Президента РФ № 606 «О мерах по реализации демографической политики РФ»
2. Римашевская Н.М. Формирование качества трудовых ресурсов России/ Н.М. Римашевская // Народонаселение. – М., 2003. – №2. – С.6-14
3. Силласте Г. Г. Гендерная асимметрия как фактор карьерного роста женщин. Высшее образование в России, 2004, № 3.

СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Пурис А.В.

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ, г.Казань

В настоящее время в мире наблюдается тенденция усиления процессов региональной экономической интеграции, это объясняется нарастающими процессами глобализации, в условиях которой некоторые страны, в числе которых и Россия, стремятся к объединению экономического потенциала.

В целом глобализацию можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости международных экономик, взаимовлияние и взаимопереплетение различных сфер и процессов в мировом хозяйстве. В ходе глобализации формируются экономики открытого типа, причем само понятие «открытая экономика» меняется по мере развития и усиления мирохозяйственных связей.

Позиция стран в мировой экономике определяется конкурентоспособностью ее продукции. Для России, отстающей от мировых лидеров, задача повышения конкурентоспособности ее продукции становится первоочередной.

В целом, сегодня проблема конкурентоспособности российских товаров выходит на первый план. Так президент РФ В.В.Путин в своем выступлении отметил, что в достижении конкурентоспособности и состоит национальная идея, это поспособствовало бы скорейшему переходу к инновационной экономике России.

Поэтому изучение процесса развития конкурентоспособности российских промышленных предприятий, а также создаваемых ими товаров, в условиях глобализации современной экономики, является актуальным. Изучение данного процесса обусловлено рядом причин, основной из которых является кризис промышленных предприятий, характеризующийся потерей конкурентных позиций на мировых рынках.

Глобализация – это процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации, вследствие чего происходит мировая стандартизация экономических и технологических процессов. Процесс глобализации охватывает все сферы жизни общества и становится, зависим от всех субъектов. Вместе с тем происходит бурный рост международной торговли и чтобы не потерять свои позиции на мировых рынках товар должен быть конкурентоспособным.

Конкурентоспособность – это способность производителей опережать соперника в завоевании и укреплении своих позиций на международных рынках.

Использование данного определения позволяет: рассматривать конкурентоспособность продукции как важный элемент системы конкурентоспособности; интегрировать характеристики товара, важные с точки зрения потребителя и изготовителя; расширить круг показателей оценки конкурентоспособности продукции промышленных предприятий; адаптировать понятие конкурентоспособность продукции промышленных предприятий к особенностям сбытовой деятельности; способствовать более достоверному определению позиции продукции предприятий относительно конкурентов; соединить потребности покупателей с возможностями производителей, что обеспечивает достижение синергетического эффекта.

Сегодня Россия занимает весьма низкие места в международном рейтинге глобальной конкурентоспособности, так в рейтинге IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) за 2014г. наша страна заняла 38-е место, а в индексе глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума) всего лишь 53-е место. По размерам ввоза высокотехнологичной продукции Россия уступает Китаю в 10 раз, Южной Корее – в 14 раз, Таиланду - в 5 раз. Доля российского производства J(I)T – услуг в структуре мирового ВВП не превышает 0,2% (для сравнения, на США приходится 5,3%, на Китай – 5,1%, на Индию 3,3% ВМП). Эти цифры красноречиво свидетельствует о недостаточном использовании богатого экономического потенциала.

Повышение конкурентоспособности товаров промышленной продукции –

процесс длительный, требующий не только принятия эффективных управленческих решений на основе предшествующего опыта, но и создания моделей и механизмов с использованием комплекса мероприятий научно-технического, производственно-технологического потенциалов предприятия. Вследствие чего, появляется необходимость исследования механизма устойчивого процесса повышения уровня конкурентоспособности российских промышленных предприятий и их продукции, а так же сущности «конкурентоспособности промышленной продукции», ее основных факторов и методов оценки.

Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкуренткой среде, если не определит для себя, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по повышению конкурентоспособности.

Проблемы изучения сущности «конкурентоспособности» не новы, более того получили отражение в работах многих зарубежных и отечественных ученых-экономистов: М.Э. Портера, А.А.Томпсона, А.Е. Карлика, Х.А. Фасхиева, А.Н. Петрова, Ю.М. Неруша, В.И. Степанова, О.В Васюхина, Н.К. Моисеевой и Т.Р. Адриановой, Ф. Котлера, Е.Н. Голубкова, Д.Дж. Бауэрсокса, Г.Л. Багиева, Я. Деккера, П. Дойля, Б.Г. Мазмановой, И.Б. Гурковым и др.

Вместе с тем, ряд методологических и практических вопросов, связанных с повышением конкурентоспособности в условиях глобализации, продолжает оставаться недостаточно исследованным и разработанным: конкурентоспособность предприятия рассматривается с позиций высшего руководства и владельцев предприятия и не учитывается его социально-экономическое значение. Остается недооцененной роль общественных и государственных институтов в процессе повышения конкурентоспособности предприятия.

Так, Гурков И.Б. определил конкурентоспособность товара как способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и

назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Каплина О., Зайченко Д. основными факторами, определяющими конкурентоспособность товара, называют качество и цену.

В работе Гарбацевича, конкурентоспособность продукции определяется ее конкурентным преимуществом на внутреннем и внешнем рынках, что достигается на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, который имеет спрос, удовлетворяет конкретные потребности покупателя и обеспечивает стабильность получаемой прибыли и повышение эффективности товаропроизводителя.

Качество - главная характеристика товара. Это способность товара выполнять свои функции. В понятие качества входят долговечность, надежность, точность, простота эксплуатации, ремонт и прочие ценные свойства, отсутствие дефектов или брака. Более жесткое требование - соответствие стандартам. Однако и этого недостаточно. Товар должен удовлетворять потребности потребителей: физические, технические, эксплуатационные, эстетические и по цене. А если он еще и сможет способствовать удовлетворению скрытых (подсознательных) потребностей - статусных, возрастных, психологических, духовных - успех ему на рынке обеспечен. Однако, с точки зрения маркетинга, качество следует определять в понятиях, соответствующих покупательским представлениям. Именно к качеству у потребителей повышенный интерес.

Становится понятным, что для того чтобы стать конкурентоспособным, товар должен быть, в первую очередь, – качественным, так как качество напрямую определяет его положение на рынках сбыта.

Главной задачей в повышении качества промышленной продукции является снижение издержек производства, так как число снижение числа бракованных изделий снижает потери. К улучшению качества продукции относят такие элементы системы качества, как закупка более качественного сырья, внедрение усовершенствованной технологии производства, тщательный контроль производимой продукции и т.д. Но возникают и такие ситуации, когда товар с более высоким качеством менее конкурентоспособен на рынке, в том случае если его цена значительно повысилась за счет придания ему новых свойств, не предоставляющих существенного интереса для покупателей. Поэтому необходимо, во избежание разногласий между потребителем и продавцом, чтобы затраты росли пропорционально росту уровня качества.

Сегодня роль потребителя при формировании требований к качественным характеристикам товара является основополагающей. Для любой продукции должны быть определены конкретные показатели качества, позволяющие отнести изделие к наивысшему уровню. Всегда существует максимально достижимый уровень качества, который достигается за счет внедрения и использования в производстве всех передовых технологий, новейших разработок в области организации производства.

Также основными элементами системы качества промышленной продукции являются: нормативная документация, персонал, технология и оборудование, сырье, контроль, сертификация. Эти элементы не обособлены, между ними возникают определенные связи и отношения. Поэтому с целью обеспечения конкурентоспособности в процессе производства промышленной продукции, необходимо осуществить:

- формирование и реализацию целей в области конкурентоспособности;
- разработку всех видов документации;
- обеспечение производственной среды;
- поддержание компетенции персонала;
- изучение требований потребителей и др.

В современных условиях наращивания мировыми лидерами усилий по повышению конкурентоспособности своих товаров, России необходимо не только правильно организованное производство, но и государственная конкурентная стратегия, направленная на достижение стратегической конкурентоспособности в условиях жесткой глобальной конкурентной среды.

Низкие места в международном рейтинге России являются следствием низкой конкурентоспособности товаров российской промышленности. В свою очередь, причинами низкой конкурентоспособности промышленных предприятий России являются негативное воздействие на отечественных товаропроизводителей существующего налогового законодательства и таможенного регулирования и низкая эффективность мер государственной поддержки отечественных товаропроизводителей. Разрабатываемая Государственная политика промышленного развития, направленная на повышение конкурентоспособности промышленных предприятий, должна обеспечивать решение двух важнейших задач: реформирование предприятий с целью повышения качества и эффективности их управления и разработку мер государственного регулирования, стимулирующих развитие отечественных товаропроизводителей.

Серьезными проблемами, снижающими конкурентоспособности промышленных предприятий, являются недостатки функционирования государственных и общественных институтов, формирующих внешнюю среду промышленных предприятий. В результате анализа деловых региональных периодических изданий, а также из бесед с представителями бизнеса выявлены и описаны общие проблемы функционирования предприятий промышленности: несовершенство налоговой системы и налогового механизма, непоследовательность действий органов власти, снижающая эффективность мер экономической политики, отсутствие эффективных механизмов защиты прав собственности, затрудняющая, с одной стороны, развитие предприятий.

Каждая из перечисленных проблем повышения конкурентоспособности промышленных предприятий должна быть проанализирована и на основе проведенного исследования приведены рекомендации по формированию региональной промышленной политики, способствующей улучшению институциональной среды функционирования промышленных предприятий.

Изменение конкурентоспособности продукции обусловлено нормальной конкурентной средой. О процессе формирования ее свидетельствует высокий удельный вес промышленных организаций, руководители которых ощущают воздействие конкуренции со стороны отечественных и зарубежных предприятий.

Поэтому, конкурентоспособность товаров промышленных предприятий должна быть ориентирована на:

- понимание нужд потребителя и тенденции их развития;
- прогнозирование поведения и оценка возможностей конкурентов;
- оценка состояния и тенденций развития рынка;
- знание окружающей среды и ее тенденций;
- умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента;
- внедрение зарубежного опыта в различные сферы производства, при учете и сохранении национальных особенностей и самобытности.

Итак, в условиях глобализации достижение высокой конкурентоспособности товаров промышленной продукции возможно лишь когда:

- определены цели и задачи в области управления конкурентоспособностью промышленного предприятия;
- проанализированы ключевые характеристики конкурентоспособности предприятия и разработана их классификация;
- предложена концептуальная модель анализа и обеспечения конкурентоспособности предприятия;
- исследованы факторы конкурентоспособности;
- разработаны методические основы анализа и обеспечения конкурентоспособности предприятия;
- предложен механизм управления сбытовыми затратами, направленный на оперативное обеспечение конкурентоспособности предприятий.

Так же, оценивая экспортный потенциал российских предприятий, необходимо иметь в виду, что еще не преодолен ряд условий, ограничивающих успешное продвижение российских товаров на внешние рынки. Прежде всего это недостаток специальных знаний и опыта в сфере экспорта у части российских предприятий, отсутствие координации в их действиях; сохранение элементов дискриминации российских экспортеров за рубежом, и в частности применение против них методов ограничительной деловой практики, включая картельные соглашения для вытеснения или недопущения российских компаний на перспективные рынки и ряд других.

Помимо этого, в целях повышения конкурентоспособности продукции российских товаропроизводителей необходимо: создание эффективного механизма перераспределения инвестиционных ресурсов в промышленном секторе в пользу предприятий обрабатывающих отраслей для технологического переоснащения производства и выпуска конкурентоспособной продукции; осуществление мероприятий по защите российского рынка от неорганизованного импорта и недобросовестной конкуренции.

Реализация подобных мер усилит позиции российских промышленных предприятий, как на внутреннем, так и внешнем рынке, будет способствовать росту производства конкурентоспособной продукции и насыщению товарного и потребительского рынков качественной отечественной продукцией.

Список литературы

1. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации / И.Б. Гурков. - М.: ТЕИС, 2004, 239 с.
2. Какимжанов З. Качество как фактор конкурентоспособности / З. Какимжанов, А. Аблекенова // Вестник. - 2008. - №12. - С.48-56.
3. Тимофеев М.И. Маркетинг / М.И. Тимофеев. - М.: РИОР, 2006. - 223 с.

Мысль вдохновляет всегда,
С ней рождается творчество.
Нет экономики, поэзии – беда:
Это народный дух и могущество!

Мурат Булгучев

(1955, Павлодар, Казахстан, СССР)

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.

Монография *"Методологические основы и условия формирования малого предпринимательства в Республике Ингушетия"* с анализом состояния и стратегии развития региона предназначена для высшей школы экономики и управления.

Монография *"Организация и оценка эффективности мелкотоварного производства в Республике Ингушетия",* изданная для менеджеров, преподавателей и аспирантов экономических ВУЗов, связанных с малым бизнесом, содержит концептуальные положения хозяйствования коллективных и индивидуальных объектов предпринимательства.

Учебное пособие*"Организационно-экономические основы выбора специализации и размеров хозяйствующих объектов в мелкотоварном производстве"* допущено Учебно-методическим объединением для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 08.05.07 "Менеджмент организации".

Учебное пособие *"Организационно-экономические основы развития малых форм хозяйствования"* с грифом УМО ФГОУ ДПОС "Российская академия кадрового обеспечения АПК", составлено в соавторстве, в котором рассмотрены различные социально-экономические направления развития малого предпринимательства в регионах России, включая Республику Ингушетия.

Учебное пособие *"Мелкотоварное производство в Республике Ингушетия"* выпущено Международным издательством LAPLAMBERT Academic Publishing для студентов высших учебных заведений Стран Содружества Независимых Государств, обучающихся по направлению "Менеджмент".

Учебник *"Управление мелкотоварным производством"* имеет 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 в живом контакте и через Интернет-ресурсы, позволило Мурату Хамзатовичу диверсифицировать реализацию своих интеллектуальных возможностей.

Сборник стихов *"Ограниченные ресурсы, неограниченные потребности"* вышел 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 смысл жизни на Кавказе.

Третий сборник стихов *"Экономист-универсал на Кавказе"* включает широкий спектр интересов автора, затрагивая трагические периоды ингушей, их героев, быт и обряды народа, а также судьбу опального, но одарённого советского экономиста Александра Васильевича Чаянова, посещение княгиней Марией Владимировной Романовой Ингушетии в новейшей истории России.

Роман *"Любовь и рок",* вышедший также в двух изданиях, написан в соавторстве и повествует о быте и нравах ингушей. Героев автор подбирает с таким расчётом, что со всей прозрачностью показывает реальное соблюдение адатов социальными группами ингушского общества в прошлом и настоящем, замечая лицемерие и стяжательство экономических отношений людей.

Настоящая монография *"Быт и адаты на Кавказе"* создана в прозе и стихах. Это объёмное научно-познавательное произведение с охватом различных сторон ингушской действительности в сложном нахском[36] пласте. Автор знакомит читателя с адатами, экономическим и социальным бытом, гостеприимством и толерантностью горцев, что формировались на Кавказе тысячелетиями.

Всего учёным опубликовано более восьмидесяти работ, в том числе двадцать научных статей по перечню изданий Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации. На страницах международного журнала по экономике и педагогике L'Association 1901 "SEPIKE", зарегистрированного Deutsche National bibliothek, в немецком изложении напечатана его статья "Problematic der Einkommens politik derländ lichen Bevölker unginder Republik Inguschetien".

В практической деятельности Мурат Хамзатович прошёл сложную иерархию:

- сверхсрочная служба в вооружённых силах (*капитан* запаса, род войск – *противовоздушная оборона,* 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 правоведения.

Учитывая его и коллег успехи, 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 (на 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

[36] Нахи (инг.) – народности, относящиеся к кавказской языковой группе, создатели средневекового государства Алания со столицей Магас, что переводится – город солнца. До основания был разрушен в период монголо-татарского нашествия и вторжения войск Тамерлана. О железной стойкости его защитников написано много. Сейчас это возрождающаяся столица Республики Ингушетия. Первый камень был заложен 23 февраля 1994 года, в церемонии которого приняли участие Руководитель Администрации Президента РФ Сергей Александрович Филатов, Президент РИ Руслан Султанович Аушев, Премьер-министр РИ Тамерлан Муратович Дидигов, Вице-премьер РИ Мурат Хамзатович Булгучев и другие.

Отрывок из монографии Булгучева М.Х. «Быт и адаты на Кавказе»

Село Морх-Сий. Время приближалось к полудню, когда пыльный, потный и сильно уставший, как и его конь, Мирго подъехал к воротам Мочко. Не сходя с седла, он рукояткой плети постучался в ворота. На стук вышел сам хозяин.

– Э-э-э, да с миром твой приезд! Какими же судьбами послал тебя Аллах ко мне? – восклицал Мочко, увидев сидящего в седле полусогнувшегося от усталости своего давнего знакомого Мирго.

Всадник с дороги

Мочко схватил поводья и помог гостью сойти с коня. Тут же вышел старший сын Хизар, который в свою очередь взял из рук отца поводья и отвёл его под навес. Принялся кормить: положил свежее сено, надел на голову торбу с кукурузным зерном. Вокруг сбежалась стая вечно беспокойных кур, чтобы успеть подобрать случайно выпавшее зёрнышко. Туда, издавая специальные звуки, пританцовывая то одним, то другим крылом, их зазывал петух с жёлто-зелёным опереньем.

А тем временем Мочко повёл гостя в дом.

– Слава Аллаху, пославшему тебя ко мне! – часто повторял он, изливаясь словами радости и не забывая одновременно расспросить о жизни и быте гостя и его семьи. – Давненько мы с тобой не виделись, давненько! Так можно и позабыть друг друга! – продолжал хозяин. – А впрочем, случилось что-нибудь? – как бы опомнившись, спросил он гостя.

– Да нет. Всё в порядке. Просто захотелось увидеть тебя и твою семью. Словом, решил проведать вас, да и поговорить кое о чём, как говорится, о житейских делах, – ответил довольный началом разговора гость.

Однако цель своего визита он решил пока не открывать. Хозяин и его гость были в чём-то похожи друг на друга. Несуразностями природа их одарила щедро. Однако кое-кто из знатных людей уважительно относился к ним. И это подбадривало мужчин, вдохновляя на необдуманные действия от чрезмерной самоуверенности. Правда, Мочко был немного хитроват – умел как-то изворачиваться, когда грозила опасность. А вот искатель приключений Мирго – в итоге оказывался не на высоте. Односельчане недолюбливали его, стараясь избегать всяческих контактов, никто не хотел затевать с ним бытовых стычек, даже быть победителем над ним. Короче говоря, тот, кто хорошо знал его, не хотел иметь с ним никаких житейских или хозяйственных дел.

– А я как тебя увидел верхом на коне, а не на повозке, сразу подумал, наверное, у него случилась беда. Ведь человеку в нашем возрасте не так-то просто раскачиваться в седле, преодолевая такую даль, – заметил Мочко, печально подумав о своей прошлой молодости.

Умный человек мне приятен,
Даже когда я с ним не согласен.

(М. Булгучев)

После обмена вопросами, Мочко попросил извинение и вышел во двор, чтобы дать сыновьям распоряжение зарезать барана в честь прибытия уважаемого гостя. Тут же распорядился созвать стариков своего тейпа, чтобы отобедать сегодня у него, не забывая пригласить и ближайшего соседа Муссу Баргиева – человека умного, приятного собеседника, который, по мнению хозяина, должен был понравиться гостю.

Сыновья тут же принялись за порученное дело. Старшие Хизар и Лом-Али взялись освежевать барана, третий сын Дрес – подготовкой места для котла, в котором будет вариться мясо. А младший Торс побежал звать перечисленных отцом лиц. Вскоре с бараном было покончено: мясо разрубили на куски, опустили в котёл, под которым дымился, потрескивая от нет-нет да продуваемого с разных сторон ветра, костёр. Языки пламени чётко подчинялись направлению этого природного явления.

А тем временем в полном составе показались приглашённые гости, среди которых был и Мусса Баргиев. Конечно, знай Мочко цель приезда Мирго, Муссу Баргиева он не пригласил бы ни за что.

Мирго сидел на месте тамады, как гость из другого села, слева от него – Мусса Баргиев, как представитель другого тейпа, рядом с ним Заурбек-мулла, принадлежащий к тейпу хозяина. Напротив, спиной к дверям – Мочко и его родственники Осман и Бей-Али.

Беседа касалась событий прошлых и настоящих времён. Но всё же старики больше говорили о минувших днях, на которые пришлась их молодость. Обсуждая дела и жизнь молодёжи, больше внимания они обращали на её безрассудность, нежелание трудиться, беспринципность при решении важных вопросов, отсутствие достаточного внимания к воспитанию семьи и т. д.

Подали добротный обед, приготовленный по всем правилам для почётных гостей. Помимо свежего парного мяса, на стол поставили приготовленные по специальной национальной технологии корт[37], мотт[38] и думи[39] забитого барашка, а также хьалт1амаш[40] из кукурузной муки, вкусно пахнущий приправами и специями бех1р[41] и отдельно к1ом бех1р[42]. Дил[43] в таких случаях подают каждому по желанию в конце трапезы, либо вместо бех1р. Вместе с сыновьями Мочко гостей обслуживала и его дочь Зали, которая умела искусно накрывать ингушский стол. В те времена это было целое искусство, к которому относились строго, даже ревностно, особенно представители старшего поколения. Умение обслуживать гостей признавалось как высшее качество воспитания молодого человека. И не дай бог, он допустит в таком деле на глазах у людей хоть малейшую оплошность, то это воспринималось как недостаток знаний, как невоспитанность. Но Зали была знатоком ингушского этикета и она не боялась совершить перед гостями ошибку, действуя незаметно, но уверенно.

Дабы отвлечь внимание других, Мирго завёл разговор о своей давней дружбе с Мочко. Однако в душе держал на него злобу за то, что пригласил в гости отобедать Муссу Баргиева – дядю Тагира. «Если бы не он, я свободно изложил цель своего визита. Мусса – шурин Ботко, может помешать моему делу», – прикинул Мирго.

Он давно и хорошо знал Муссу Баргиева. Знал ещё и то, что Тагир твёрдо приметил дочь Мочко. Кроме того, Мирго имел какую-то родственную нить с тейпом Баргиевых. Но он недолюбливал его из-за сыновей Ботко, которые являлись ему племянники.

– Я не знал, – начал Мирго, – что мы с Мочко, наконец, будем счастливы. Дети у нас подросли, от некоторых уже появились внуки. Не так ли, Мочко?

– Да, это так, – подтвердил хозяин.

– А впрочем, наша дружба может вызвать и родство между нами, – говорил загадками Мирго. – Хорошие дети, как только подрастут, заводят достойное родство, – продолжал он, вопросительно поглядывая на лица присутствующих. А те в свою очередь кивали головами то ли в знак одобрения, то ли осуждения. Бог знает, что у них было на уме в тот момент.

Ему хотелось, чтобы кто-нибудь из рядом сидящих похвалил его сыновей. Но, к сожалению, никто этого не делал. А для Мочко слова гостя были вообще непонятны. Он слушал его с недоуменьем, но спокойно без раздражений.

Между тем, все сидящие с Мирго мужчины знали его как себялюба, грубого, ищущего конфликт со всеми, чрезмерно горделивого. Знали, что и его сыновья по уму и характеру пошли в него.

Догадываясь, к чему клонит Мирго, Мусса Баргиев непринуждённо как-бы невзначай бросил реплику:

– Чем иметь семерых скверных сыновей, лучше растить одну дочь, как, например, у Мочко. Хотя мы дочерей, как-то в этом плане и не принимаем, – добавил он после небольшой паузы. – А надо бы!

Мирго покраснел как рак, и на его лице появилась желтизна, седая борода затряслась, пальцы задрожали. Но он сдерживал себя, собрав все силы, чтобы раздражительность никто не заметил. А сердце Муссы билось в одном ритме с сердцем племянника Тагира. Но он никак не допускал возможности женитьбы его на дочери

---

[37] Корт (инг.) – голова.
[38] Мотт (инг.) – язык.
[39] Думи (инг.) – курдюк.
[40] Хьалт1амаш – галушки.
[41] Бех1р (инг.) – подлива.
[42] К1ом бех1р (инг.) – чесночный соус.
[43] Дил (инг.) – бульон, в котором варилось мясо.

Мочко, объясняя это тем, что тейп Артиевых считается для Булгучевых родственным по крови. Его жена часто говорила ему о взаимоотношениях Тагира и Зали, но он отмалчивался, не желая объяснять причину препятствия этому браку, надеясь, что судьба сама решит вопрос. Если что,– размышлял он, – так она первой станет упрекать при семейной ссоре, что, мол, твой племянник женился на своей родственнице. Тут надо думать, быть прозорливым. Мусса, как и многие порядочные люди, боялся упрёков и позора, откуда бы они ни исходили. Ведь верно, что любая жена готова упрекнуть мужа, когда он её обидит, и она хорошо знает, когда и какую подобрать колкость? Поэтому надо стараться не выдавать жене секреты о своём тейпе, хотя она попытается найти для этого другие каналы, чтобы узнать то, чего ей захочется. Но тогда глупости, скорее всего, будут исходить с её стороны, и это станет нелишним доказательством того, что её плохо воспитали в родительском доме. Но мужу от этого не легче. И Мусса Баргиев в назидание другим выглядел в этом плане глубоко порядочным человеком. Ведь ингушский этикет требует начинать сватовство только после того, как будущие родственники изучат друг друга в семи поколениях и по отцу, и по матери.

Мочко понравились слова Муссы, как бы они не могли обидеть его гостя. После них настроение Мирго резко испортилось: он оставил еду, по виду чувствовалось, что находится в крайне напряжённом состоянии. Теперь у него исчезла возможность напрямую затронуть волнующую тему, всё ходил, как говорится, вокруг да около. Обед закончился, все сидевшие за столом подняли руки и помолились. В этот момент, как будто сам ангел пришёл на помощь Мирго – в комнату вошёл Торс и сообщил, что в доме Муссы находится гость из села Чиркъи-Юрт и хочет с ним сегодня же встретиться. Мусса встал, извинился, по традиции обратился к гостю с предложением быть в другой раз гостем у него. Артиев в свою очередь поблагодарил Муссу за приглашение, радуясь тому, что он, наконец, уходит. Не забыл Мирго поблагодарить и бога, и того неизвестного гостя, который ожидает Муссу в его доме.

– Теперь мы одни, – заговорил он, положив руку на плечо Мочко, – будем говорить откровенно. Я расскажу тебе и всем присутствующим об основной цели моего приезда. Да сохранит нас Аллах от бед и несчастий! – начал уже конкретизировать Мирго.

– Говори, говори! – отозвался Мочко, высоко подняв подбородок, уставив на Мирго свои лисьи глаза. Остальные тоже с любопытством смотрели ему в лицо, заметив возросшую самоуверенность.

– Мы друг друга знаем, Мочко, вот уже почти полвека, – начал Мирго. – Нам незачем расспрашивать у посторонних о самих себя, мол, кто чего стоит. Правильно я говорю, дорогой друг?

– Да, это истина! – ответил Мочко, с нетерпением ожидая узнать, о чём тот, в конце концов, хочет сказать.

– Быть настоящим мужчиной трудно, – продолжил он, – потому что он должен всегда владеть собой, быть хозяином обещанного слова и дела, какие бы издержки и невзгоды не терпел.

Красиво говорил Мирго, заливаясь, как соловей весной в саду, стараясь завоевать как можно больше расположения духа сидящих с ним стариков, украдкой бросая взгляд на каждого, пытаясь, таким образом, что-то понять по выражению их лиц.

– Правильно ты говоришь, Мирго, – заметил Заурбек-мулла, всё ещё не понимая сути дела.

– Нынче молодёжь пошла не в нас, Аллах не доволен ими! – Как бы поддерживая слова гостя, говорил мулла, горя желаньем узнать замысел заманчиво говорящего собеседника. – Не дай того Аллах, не станет нас, – продолжал он, – молодёжь совсем сойдёт с колеи ингушских обычаев. Дыра дело! Дыра! – заключил мулла, тяжело вздохнув в конце своих слов.

– Ещё наши предки говорили: «Чем родниться с представителем непочётного рода, лучше иметь вражду с человеком знатного тейпа», – вставил словечко то ли Осман, то ли Бей-Али. Видимо тот, кто это сказал, догадывался, куда клонит Мирго.

Эти слова взбодрили и окрылили мысли гостя, вдохновляя его не сбавлять набранный темп. По складывающемуся микроклимату было заметно, что он доволен тоном высказываний присутствующих, примеряя мнение каждого к своей выгоде. Он ведь и намеривался расположить к себе больше внимания.

– Сегодня я приехал к тебе с очень серьезным делом. Но я уже сказал, что, прежде всего, хотел повидать всех вас живыми и здоровыми – это для меня самое главное, – снова начал Мирго, никак не решаясь перейти к теме визита.

– Говори, говори, Мирго! Ты можешь свободно сказать мне всё, о чём хочешь, и целиком положиться на меня. Чем могу, тем постараюсь помочь. Ведь ты, сколько я помню, ни разу не обременял меня своими делами. Я очень рад быть тебе полезным. Свидетель тому Бог! – начал подбадривать Мочко гостя, желая, наконец, услышать, чем же вызван его приезд.

А тем временем Хаву, которая находилась в смежной комнате, заинтересовала беседа, происходившая между мужем и Мирго. Она сидела на нарах, приоткрыв рот, поджав ноги, глубоко затаив дыхание, забыв обо всём, даже о чётках в своих руках, направив весь свой старческий слух в комнату гостей, жестом руки

предупреждая и дочь не издавать шумы при мытье посуды. Зали прекратила своё занятие и тоже стала подслушивать разговор отца и Мирго. Сыновья хозяина, за исключением Хизара, который продолжал стоять перед гостями, находились во дворе, занятые хозяйственными делами. Сквозь чуть приоткрытую дверь гостиной были отчётливо слышны слова гостя.

– Пока мы с тобой топчем эту божью землю нам нужно устроить жизнь своих детей. Всех сыновей я женил, кроме младшего. И ты тоже, как мне известно, решил эти проблемы, кроме единственной дочери. Кто знает, сколько мы ещё проживём на этом свете, что готовит судьба младшим после ухода нас из этого мира.

Откровенно говоря, – продолжал Мирго, – я не нахожу в нашем селе подходящую для сына невесту. И не потому, что он у меня лучше всех, а из сомнения того, что другое родство не будет таким желанным, как моей душе хотелось бы. Сами знаете, что в наше время нелегко подобрать родственника. Только Аллах ведает, каким будет будущий родственник. Тебе надо подумать о дочери, Мочко, а мне о сыне.

И тут Мирго умолк, прошёлся взглядом по лицам сидящих вокруг старцев, начиная то с одной стороны, то с другой, как бы прося понимания и поддержку. В комнате воцарилась тишина, нарушаемая лишь перебираемыми Заурбеком-муллой чётками, шарик на шарик которых падал вниз, словно капля воды с весенней крыши.

Наконец тишину нарушил хозяин дома.

– Честно говоря, я не думал об этом, просто мысли до этого не доходили. Поскольку мы были так близки, как недалёкие родственники, не мог предположить, что ты изъявишь желание породниться со мной, сватая мою дочь за своего сына. Кроме того, о дочери я вообще не задавался таким вопросом. Во-первых, считаю, что она ещё не созрела для замужества, во-вторых, только не воспринимай это за слабость, тут были сваты из других сёл разных тейпов. Например, от Аушевых из села Сурхахи, Евлоевых из села Мочкхи-Юрт[44], да и из нашего села приходили. Но мы отвергли эти предложения по той причине, которая только что мною высказана. Для родителей большое счастье своевременно определить жизнь дочери или сына, – продолжал Мочко, – особенно глупо со стороны родителей не знать место, куда определить своих детей и главное, когда именно. Устроить судьбу дочери гораздо сложнее, чем сына. Все мы это хорошо понимаем. А если нет, то необходимо знать. И не секрет, что девушка с корнями потеряет своё счастье, выйдя замуж за того, кого не желает. Не мне об этом тебе напоминать, ты отец большой семьи.

Мочко хотел ещё что-то сказать, но воздержался, считая неприличным много говорить о дочери. В таких случаях отцу бывает тяжело держать речь, поэтому люди придерживаются обычая – меньше произносить слов, не до конца излагая мысли. Никто это сейчас толком не объяснит, хотя все являются свидетелями того, что позор в дом в основном приносят женщины. И славу, можно сказать, – тоже они.

– Твоя дочь в моём доме будет счастлива, Мочко! – возобновил свой разговор Мирго, – всё отдам молодым, что у меня осталось в хозяйстве, ничего не пожалею. Никто им мешать не будет. Старших я всех отделил, дочерей выдал замуж. Только вот мы со старухой остались одни. Много ли нам, старикам, надо? Да и живём на этом свете как в гостях, замеряя время то сегодня, то завтра! – И он снова замолк.

– Хорошо, хорошо! Я подумаю, посоветуюсь с людьми. Ведь ты же не просишь меня дать вот прямо сейчас окончательный ответ? Повремени недели две-три, – ответил Мочко, – обсудим, поговорим. Возможно, к тому времени Аллах вразумит нас к чему-то лучшему, – заключил Мочко. Нам с тобой некуда торопиться.

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!

(М. Булгучев)

Мирго выразил благодарность хозяину, а также всем присутствующим в доме, встал, решив покинуть гостеприимный дом своего кунака. Встали и остальные. Мочко согласно ингушскому приличию уговаривал Мирго погостить ещё, даже остаться на ночлег. Но тот отказался. Он, не переставая благодарить за тёплый приём, начал собираться в обратный путь, ссылаясь на то, что у него ещё много дел и до заката солнца успеет быть у

[44]Мочкхи-Юрт (инг.) – Мочко-Село. Сельское поселение в Северной Осетии-Алании, удерживаемое со времени депортации ингушей, присвоив ему название Чермен.

себя дома. Все вышли проводить гостя. Ему подали коня, помогли на него сесть. И Мирго медленным шагом тронулся в путь.

– Пусть счастливая будет твоя дорога! – пожелали ему хором. Мочко плутовато улыбнулся, подняв выше головы сжатую в кулак руку.

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 мая2014г.
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 **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», 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

INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ И ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(6 ноября 2014г.)

г. Красноярск
2014г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 07.11.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 48,0.
Тираж 150 экз. Заказ № 1525.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58